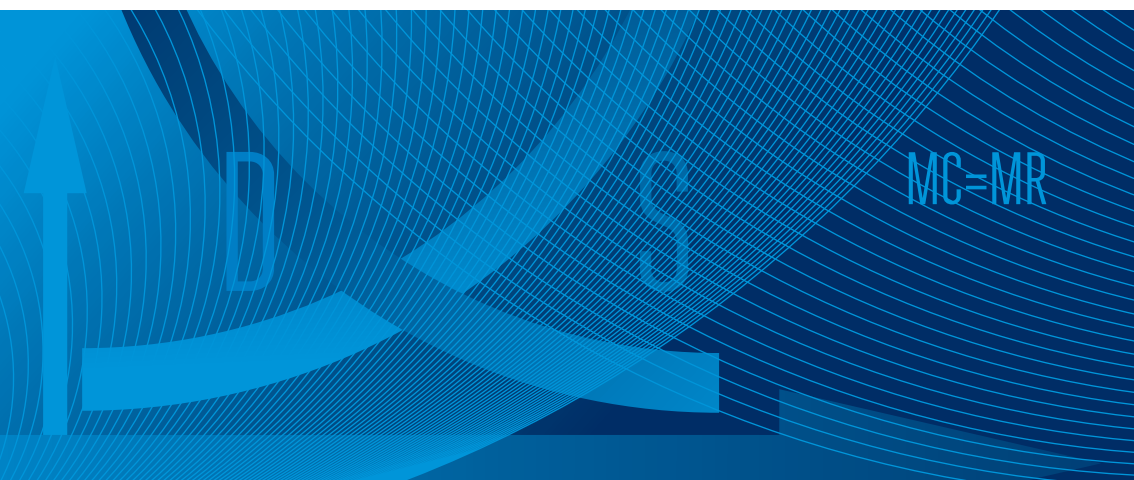


Электронный архив УГЛТУ  
В.М. Пищулов

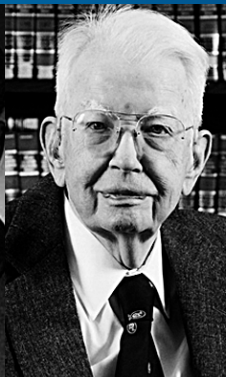
# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА



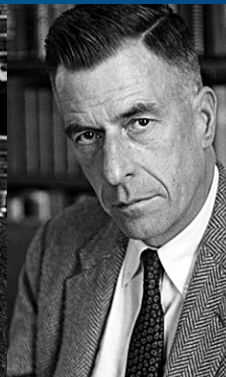
Торстейн Б. Веблен



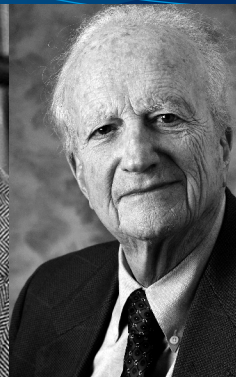
Джон. Р. Коммонс



Рональд.Г. Коуз



Джон.К.Гэлбрейт



Гэри С. Беккер

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный  
лесотехнический университет»

В.М. Пищулов

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Екатеринбург  
2014

УДК 330.341.2(075.8)

ББК 65.01я73

П 36

Рецензенты:

Кафедра политической экономики Уральского государственного экономического университета;

Решетникова Т.В. – профессор кафедры ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиции Уральского государственного экономического университета

**Пищулов В.М.**

П 36

**Институциональная экономика:** учеб. пособие. – Екатеринбург: УГЛТУ, 2014. – 171 с.

ISBN 978-5-94984-487-8

Рассматриваются вопросы развития представлений экономической теории в рамках методологии институциональной экономики. Анализируются основные взгляды представителей этого течения. Особое внимание уделяется построению моделей экономической реальности и определению основных понятий, используемых в курсе институциональной экономики и формированию системы этих понятий.

Предназначено для преподавателей, студентов, аспирантов, научных работников и практиков, изучающих институциональную экономику.

Печатается по решению Редакционно-издательского совета Уральского государственного лесотехнического университета

УДК 330.341.2(075.8)

ББК 65.01я73

ISBN 978-5-94984-487-8

© ФГБОУ ВПО «Уральский государственный  
лесотехнический университет», 2014

© В.М. Пищулов, 2014

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение .....</b>	<b>5</b>
<b>Глава 1. Традиционный, или «старый», институционализм .....</b>	<b>7</b>
1.1. Причины появления институционализма .....	7
1.2. Основоположники институциональной экономической теории .....	13
1.3. Вклад «старого» институционализма в развитие экономической теории .....	17
<b>Глава 2. Новый институционализм .....</b>	<b>25</b>
2.1. Возникновение новой институциональной теории .....	25
2.2. Методология новой институциональной теории .....	32
2.3. Современные течения нового институционализма .....	37
<b>Глава 3. Трансакции и трансакционные издержки в институциональной экономике .....</b>	<b>38</b>
3.1. Возникновение теории трансакционных издержек .....	38
3.2. Теория трансакций в институциональной экономике .....	39
3.3. Классификация трансакций .....	41
3.4. Трансакционные издержки .....	44
3.5. Виды трансакционных издержек .....	46
<b>Глава 4. Первоначальные представления о собственности .....</b>	<b>51</b>
4.1. Развитие представлений о собственности в прошлом.....	51
4.2. Формулирование научных представлений о собственности .....	54
<b>Глава 5. Представления о собственности в институциональной экономике .....</b>	<b>60</b>
5.1. Теорема Коуза .....	60
5.2. Экономическая теория прав собственности .....	64
<b>Глава 6. Собственность как система отношений между субъектами по поводу предметов собственности .....</b>	<b>69</b>
6.1. Отношение присвоения и отношение собственности .....	69
6.2. Простейшие отношения собственности .....	72
6.3. Классификация систем отношений собственности .....	74
6.4. Воспроизводство отношений собственности .....	97

<b>Глава 7. Теория контрактных отношений .....</b>	<b>103</b>
7.1. Контрактные отношения .....	103
7.2. Типы контрактных отношений .....	106
7.3. Отношенческие контракты .....	108
<b>Глава 8. Основные представления в теории общественного выбора .....</b>	<b>113</b>
8.1. Возникновение направления идей рационального представления действий в сфере производства общественных благ .....	113
8.2. Выбор общественных благ в условиях прямой демократии .....	117
8.3. Выбор общественных благ в условиях представительной демократии .....	121
<b>Глава 9. Направления развития теории общественного выбора .....</b>	<b>134</b>
9.1. Теория конституционного выбора .....	134
9.2. Теория политического делового цикла .....	138
9.3. Теории эндогенного определения экономической политики .....	141
9.4. Теория политической ренты .....	144
9.5. Экономическая теория политических институтов .....	148
<b>Глава 10. Экономический империализм .....</b>	<b>154</b>
10.1. Возникновение теории экономического империализма...	154
10.2. Экономическая теория дискриминации .....	155
10.3. Теория человеческого капитала .....	157
10.4. Новая теория потребления .....	159
10.5. Экономический анализ преступности .....	161
10.6. Экономика семьи .....	162
<b>Заключение .....</b>	<b>169</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Настоящий курс представляет собой краткое изложение основных направлений исследований в рамках экономической теории, получивших общее название «Институциональная экономика». Подготовка учебного пособия вызвана потребностью в последовательном, логически связном представлении институционального направления исследований современной экономической теории. Данное направление получило развитие в XX в., превратившись в одно из главных течений в развитии экономической теории.

Имеющаяся в наличии учебная литература по соответствующему курсу не всегда достаточно полно представляет вопросы, разрабатываемые известными экономистами в области институциональной экономики. В учебном пособии обращено особое внимание на некоторые вопросы, представляющие интерес для условий развития российской экономики – проблемы трансакционных издержек, проблемы собственности и некоторые другие.

Сложности, возникающие при изложении данного курса, обусловлены несколькими причинами. Как это признается различными авторами, создателям институциональной экономики не во всем удалось сформировать единую теоретическую, методологическую основу нового направления исследований. Часто проявляется недостаточность терминологического единства в описании многообразных явлений экономики и социальной сферы жизни общества. Авторы, ведущие исследования различных явлений в рамках институциональной экономики, часто вынуждены пользоваться понятиями и методологическими положениями, которые бывает трудно применить к другим направлениям исследований. Сами явления, исследуемые в институциональной экономике, до такой степени несходны, что это порождает дополнительные методологические трудности. Многие вопросы, рассматриваемые в данном курсе, приходится вести с позиций авторов соответствующих разработок, поскольку представляется трудным привести такие исследования к общим методологическим воззрениям.

По указанным причинам изложение курса в определенной своей части основано на историческом методе рассмотрения развития взглядов основоположников институциональных направлений исследований. Поскольку последние десятилетия количество направлений исследований в рамках институциональной экономики чрезвычайно

возросло, находим рациональным сосредоточиться на некоторых центральных проблемах, традиционно рассматриваемых в рамках такого рода курсов.

Определенные сложности возникают вследствие того обстоятельства, что основополагающие исследования в рассматриваемой области проводились в странах с иными институциональными условиями, чем российские. Это обстоятельство требовало в возможной степени приблизить характер и форму изложения к описанию российских условий институциональной среды.

Полагаем, что изложение некоторых проблем, рассматриваемых в данном курсе, может быть интересно не только для студентов, магистрантов, аспирантов, но также для преподавателей и практиков.

## Глава 1

# ТРАДИЦИОННЫЙ, ИЛИ «СТАРЫЙ», ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

- 1.1. Причины появления институционализма.
- 1.2. Основоположники институциональной экономической теории.
- 1.3. Вклад «старого» институционализма в развитие экономической теории.

## 1.1. Причины появления институционализма

Появление институционализма как одного из течений экономической мысли, принято относить к концу XIX – началу XX вв. В это время произошли значительные изменения в характере и темпах экономического развития индустриальных стран.

Институциональная экономика появилась так же, как возникает всякое новое направление научного знания, в частности новое направление экономической теории. Это была попытка ответить на те вопросы и решить те задачи, ответы на которые и решение которых не могла дать традиционная, или классическая, экономическая теория. Время появления этого нового («нового» с определенными оговорками) также не случайно. Конец XIX и начало XX веков есть период необыкновенно быстрых (по сравнению с предшествующим периодом) трансформаций в жизни индустриально развитых стран.

Среди крупных изменений в экономической и социальной жизни нужно отметить следующие явления:

- 1) значительное повышение производительности труда благодаря научному и техническому прогрессу;
- 2) появление новых технически сложных видов продукции;
- 3) совершенствование организации привлечения инвестиций в производство на основе развития акционерных форм капитала;
- 4) совершенствование методов управления компаниями, зарождение научного менеджмента позволило создавать крупные производства в рамках отдельных компаний;
- 5) внедрение методов массового производства однородной или унифицированной, в том числе технически сложной продукции;
- 6) ускорение процессов концентрации производства;
- 7) быстрое развитие морского и наземного транспорта на паровых двигателях;



8) расширение и объединение местных территориальных рынков в национальные рынки, развитие межнациональных экономических связей и формирование мирового рынка, проявление процессов глобализации;

9) активизация процессов монополизации в производстве и рынков;

10) появление крупнейших монополистических объединений в формах картелей, синдикатов, трестов;

11) формирование крупнейших отраслевых профессиональных союзов;

12) развитие и распространение различного рода социалистических идей, в том числе марксизма.

Представители нового течения подвергли пересмотру предмет и объект изучения, исследования науки. Потребовалось выйти за пределы привычного круга рассматриваемых явлений, задач, решаемых экономической теорией. Вполне очевидно, что этот круг необыкновенно расширился. В противоположность прежней классической теории институциональное направление, кроме собственно рыночных явлений и процессов, включало в круг своих интересов иные сферы. Экономисты вторгались в такие области жизни общества, как социальные структуры и процессы, семейные отношения, государство и его функции. Исследовались роль церкви и искусства в жизни общества, отношения групп населения, разделенных по профессиональным и классовым признакам, возникновение неформальных объединений – партий и профсоюзов. В заслугу институциональному течению экономической теории следует поставить то в высшей степени важное обстоятельство, что эта теория обратилась к исследованию отношений собственности. Появилось новое направление экономической теории, обращенное к исследованиям процессов рыночных сделок, трансакций.

Формирование новых взглядов в экономической теории, как и во всякой иной науке, обычно берет свое начало с критики основных положений и концепций прежнего направления идей. Институционалисты подвергли критике ряд главных теоретических положений классической и неоклассической экономических теорий. В частности, критиковались следующие положения прежней теории.

Рационалистическую модель человека (Скрипка Ротшильда), стремящегося к собственной выгоде, которая понималась, как максимизация доходов и минимизация издержек. Собственно человек рассматривался примерно так же, как любое капиталистическое предприятие.

Идея гражданского равенства людей, которая проистекает из необходимого равенства субъектов рыночных отношений – продавцов и покупателей, что возможно только лишь в пределах отношений обмена, т.е. на рынке и, более того, на рынке совершенной конкуренции.

Модель рынка совершенной конкуренции описывалась классической экономической теорией в силу того простого обстоятельства, что именно такой тип рынка во времена классиков представлялся преобладающим и желаемым.

Государство в представлениях классиков не могло существовать и функционировать иначе, чем в соответствии с общими правилами рыночной экономики, рыночного хозяйства, т.е. на основе договора равных сторон и обмена продуктами своего производства. Государство производит и предлагает свои услуги по защите граждан и их собственности, а граждане расплачиваются за эти услуги налогами. Государство, действующее на основе общественного договора, фактически противопоставлялось государству в том представлении, которое формировал Платон.

Критиковалась идея «невидимой руки» позволяла объяснить стихийное движение всего общества товаропроизводителей, каждый из которых преследует свои собственные частные интересы, к общему благу, способность такого общества последовательно развиваться, спонтанно двигаться в направлении общественного прогресса, находить это направление общественного прогресса.

Классическая экономическая теория не могла дать адекватных объяснений явлениям, наблюдаемым в экономике развитых стран, процессам, протекающим в экономической и социальной сферах. Модели классической экономической теории не отражали адекватным образом существующую экономическую реальность и не позволяли составлять прогнозы развития экономики.

К заслугам первых институционалистов следует отнести также то, что они пытались приблизить экономические модели к реалиям экономической жизни. Требовалось конкретизировать те абстракции, которые были свойственны классической и неоклассической экономическим теориям.

Первоначально направленность идей институциональной экономики позволяла судить о близости ранних институционалистов к предшествовавшим и современным им социалистическим идеям. На это указывает интерес к проблемам собственности, признание социального неравенства, следование технократической идеологии, вера в благотворное влияние технического прогресса на социальное

развитие, возможность разрешения таким образом общественных противоречий.

Сам термин «институциональная экономика» («Institutional economics») предложил в 1919 г. Уолтон Гамильтон (Walton Hale Hamilton) (1881–1958) – американский профессор права и экономист.

Использование понятия «общественные институты» вполне отвечало принятым к тому времени в качестве научной методологии общим идеям философского позитивизма. Это направление философской идеологии, начало которому положил Огюст Конт (1798–1857), призывало избавиться от чрезмерно абстрактных, метафизических понятий. Вместо этого предлагалось использовать эмпирический метод, основанный на непосредственном наблюдении и возможности измерения экономических явлений. Надо полагать, что по этой причине в экономических исследованиях вместо понятия «отношения» («экономические отношения») стало использоваться понятие «общественные институты».

Несколько позднее в экономическую науку были привнесены методы заимствованные из психологии. В частности, широкое применение в экономических исследованиях получили методы бихевиоризма. Основателем направления является американский психолог Джон Бродес Уотсон (John Broadus Watson, 1878–1958). Эти методы, как предполагалось, позволяли осуществлять объективные количественные измерения многих экономических явлений и находить объяснения поведению людей. Применение новых веяний в научной методологии видится объяснимым появлением экономических исследований институциональной направленности.

Институционалисты в своем большинстве были сторонниками идеи общественного прогресса, рассматривая экономические явления в движении, в процессе исторического развития. Это методологически сближало идеи институционалистов с исторической школой, а также с социалистами. Институционалисты традиционно критиковали не только описание экономической реальности классиками экономической теории, но и собственно систему рыночной экономики, рассматривая ее в качестве исторически ограниченной, преходящей. Ранние институционалисты, так же как и представители исторической школы, критически относились к унифицированной картине экономического мира, в котором рынок действует совершенно одинаково в любой стране. В противоположность космополитическим взглядам, свойственным классической и неоклассической экономическим

теориям, институционалисты исходили из признания национальных особенностей функционирования рынков в разных странах, что необходимо обусловлено различием институциональных условий, явившихся результатом специфики исторического развития. Известно негативное отношение представителей исторической школы к концепции экономического человека как ограниченной, чрезмерно абстрактной и не отражающей особенные национальные черты реальных людей. В этом с ними во многом согласны институционалисты.

Критика представителями раннего институционализма во многом была близка к позиции немецкой исторической школы, основателем которой признается Фридрих Лист (1789–1846).

Непосредственными предшественниками институциональной теории принято считать немецкую историческую школу.

Идеи институционалистов оказались во многом близки социалистическим воззрениям. Известно, что Т. Веблен знал и ценил работы К. Маркса. Это находит свое проявление в особенностях методологии институциональных исследований. В силу расширения предмета исследования экономической науки, в этот предмет включены проблемы социального неравенства, взаимоотношений наемных работников и предпринимателей. Институционалисты, как и социалисты, проявляли интерес к проблемам собственности. Эта близость также находит свое проявление в исследованиях места и роли государства, форм вмешательства государства в экономику.

Представляется небезынтересным рассмотреть такой важный для данного изложения вопрос, как то, что различные авторы вкладывали разный смысл в собственно центральный термин, используемый данным направлением экономической мысли, т.е. термин «институты». Сложность приведения исследований в институциональной сфере к целостной методологии и формирование единой теоретической основы осложняется тем обстоятельством, что отсутствует общепринятое определение понятия «социальные или общественные институты». Понятие «институт» трактуется неоднозначно в различных странах, у разных авторов.

Т. Веблен дает определение институтов как «привычного образа мыслей» людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго. «Все институты можно в той или иной мере назвать экономическими институтами. И это неизбежно, поскольку точкой отсчета служит органическая целостность всех мыслительных стереотипов, сформированных в прошлом...».

Сходным образом Уолтон Гамильтон определяет институты как «распространенный способ мышления или действий, запечатленный в привычках групп и обычаев народа» [1].

По Дж. Коммонсу, институт есть коллективное действие, призванное контролировать индивидуальную деятельность.

В определенной степени сходным образом Дуглас Норт дает следующее определение: «Институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен» [2, с. 21].

Попытаемся обобщить эти определения понятия «институты», выделив основные позиции, указанные авторами.

1. Институты есть результат мыслительной деятельности, форма «привычного образа мыслей», или по-другому можно сказать, что институты – это некоторые мысли или идеи, закрепленные жизненным или историческим опытом – мыслительные стереотипы.

2. Понятие «институты», как определенные идеальные, мыслительные формы находит свое проявление в поведении людей – способ действий, коллективное действие.

3. Понятие «институты» охватывает не просто идеальные формы, но идеи, мысли, связывающие людей, – взаимоотношения между людьми.

4. Понятие «институты» трактуется как взаимоотношения между людьми, накладывают ограничения на действия людей, воспринимаются в качестве правил или правил игры.

5. Понятие «институты» также трактуется с позиций побудительных мотивов к социальной деятельности – структуры побудительных мотивов человеческого взаимодействия.

Возникновение институционального направления в экономической теории обычно связывают с именами трех американских экономистов: это Торстейн Бунде Веблен, Уэсли Клар Митчелл и Джон Роджерс Коммонс.

## 1.2. Основоположники институциональной экономической теории

Основоположником идей институционализма считается американский экономист норвежского происхождения **Торстейн Веблен** (Thorstein Bunde Veblen) (1857–1929). Первая развернутая работа, в которой он достаточно последовательно и полно излагает свои взгляды, носит название «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов», изданная в 1899 г., хотя, многие свои идеи он высказывал и несколько ранее.



Торстейн Бунде Веблен

Т. Веблен в своих рассуждениях и исследованиях выходит за пределы традиционной для экономистов сферы рыночных явлений. Делается попытка объяснить экономические явления исходя из понятий психологии, биологических представлений и открытия явления естественного отбора в животном мире Чарльза Дарвина (1809–1882). Веблен предлагает рассматривать процессы в обществе с позиций естественного отбора, который, как он полагал, имеет место между социальными системами и организациями. Эти идеи получили название «социал-дарвинизма».

Одним из главных методологических положений, на основе которых Т. Веблен строит свою теорию, является идея общественного прогресса. В центр внимания ставится динамика общественного развития, общественно значимая деятельность людей. Вместе с тем, Т. Веблен был противником материалистической идеологии, последовательно выступал с позиций идеализма.

В противоположность методологической концепции гражданского равенства, Т. Веблен и его последователи специально анализируют неравенство агентов экономических отношений. Социальное неравенство, как известно, — одна из главных исходных идей социалистических теорий. Франсуа Кенэ (1694–1774) первым ввел в экономическую теорию представления о классовом строении общества, которые были затем развиты его учеником и последователем Анном Робером Жаком Тюрго (1727–1781), который являлся одним из основоположников экономического либерализма.

В качестве предмета исследования экономической науки Т. Веблен предлагает рассматривать мотивы поведения человека как потребителя.

Центральным понятием экономической теории Т. Веблен предлагает считать такое понятие, как «общественные институты». Веблен называет следующие общественные институты: частная собственность, семья, церковь, государство, профсоюзы, корпорации, традиции, привычки, верования. Он обращается к проблеме экономической власти, исследованию проявлений экономической власти и противопоставлению власти бизнесменов (акционеров) и власти менеджеров (проблема принципал – агент). На протяжении всего XX в. институционалисты в своих работах регулярно обращались к исследованию этой проблемы.

Новые явления в экономической жизни развитых стран конца XIX – начала XX вв. требовали объяснений и привлекали внимание институционалистов. Т. Веблен анализирует, к примеру, проявившуюся проблему вмешательства правительства в экономику страны.

Появление крупных компаний-монополистов, применяющих сложную технику и технологии, обусловили повышение роли инженеров и менеджеров в управлении компаниями и в экономике в целом. Эта проблема требовала проведения исследований и осмысления изменений в государственной экономической политике. Т. Веблен рассматривал технический персонал и менеджеров как носителей технического и социального прогресса, противопоставляя их предпринимателям, акционерам компаний. Т. Веблен вводит в научный оборот термин «демонстративное потребление», т.е. потребление, ориентированное не на удовлетворение основных потребностей, а на демонстрацию своего социально-экономического статуса. Демонстративное потребление находит свое проявление, например, в приобретении домов и квартир, площадью, значительно превышающей реальные потребности в жилье. Для объяснения мотивации целесообразной деятельности людей Т. Веблен обращается к идее естественных инстинктов, носителем которых выступает человек. Он называет следующие основные инстинкты: инстинкт мастерства; инстинкт праздного любопытства; родительский инстинкт; склонность к приобретательству; набор эгоистических склонностей; привычки.

Известный американский экономист **Уэсли Клэр Митчелл** (Wesley Clair Mitchell) (1874–1948) признается в качестве одного из первых институционалистов, применявших в своих исследованиях количественные измерения экономических процессов. Среди учителей У.К. Митчелла принято называть Т. Веблена. У.К. Митчелл



Уэсли Клэр Митчелл

занимался теорией денег, исследовал процессы в сфере денежного обращения.

Проблема, которая обсуждалась экономистами в 1890-е гг. в США, состояла в выборе между альтернативными типам денежных систем: неразменными бумажными деньгами, золотым монометаллизмом, и биметаллизмом, основанном на золотом и серебряном обращении. У.К. Митчелл издал работу, посвященную истории бумажных неразменных денег (*greenback*), выпускавшихся в обращение в США со времени Гражданской войны.

Другая проблема, которой он продолжал заниматься до конца своей жизни, было исследование деловых циклов («Деловые циклы», 1927). Это было эмпирическое исследование, основанное на сопоставлении измеряемых показателей промышленного производства и колебаний цен на продукцию.

В отличие от Т. Веблена, он применяет количественные методы в экономических исследованиях, статистический анализ, метод корреляции и регрессии в институциональных исследованиях.

У.К. Митчел выступал против рационалистической модели человека в классической экономической науке. Ему удалось показать иррациональность поведения человека, в частности, нерациональность расходования денег семейных бюджетов («Отсталость в искусстве тратить деньги», 1937).



Джон Роджерс Коммонс

Джон Ричард Коммонс (John Rogers Commons) (1862–1945) – известный американский экономист, признается как один из основателей институционального направления в экономической теории.

Дж. Коммонс, будучи университетским профессором, работал в правительственных учреждениях. На его взгляды наложило отпечаток сотрудничество с Американской федерацией труда (АФТ).

Он признавался одним из идеологов экономической политики АФТ. Опыт его практической деятельности нашел отражение в работах, в которых вполне очевидно проявляется эмпирический характер проводимых им исследований.



Так же как и Т. Веблен, он обращается к проблеме разделения экономической власти между собственниками капитала – предпринимателями и менеджерами компаний. Этот вопрос рассматривается в его работе «Распределение богатства» (1893).

В 1934 г. выпущена работа «Институциональная экономическая теория» («Institutional Economics»). Используя понятие «коллективные действия», Дж. Р. Коммонс проводит институциональный анализ экономических явлений в сфере производства и отношений наемных работников и менеджмента. По его мнению, коллективные действия осуществляют функцию контроля действий отдельных индивидов. Таким образом представляется возможным согласовывать противоречивые интересы различных субъектов экономики. Коллективные действия требуют установления определенных правовых рамок. С этих позиций Дж. Р. Коммонс обращается к анализу значения профсоюзов, политических партий и акционерных обществ в установлении согласованных действий индивидов.

Поиск способов достижения соглашений между наемным персоналом и предпринимателями ведется в нескольких работах автора: «Промышленная доброжелательность» (1919), «Промышленное управление» (1923), «Правовые основания капитализма» (1924). Дж. Коммонс пытается отыскать основания заключения компромиссов между рабочими и предпринимателями. В качестве обоснования требований установления восьмичасового рабочего дня, повышения заработной платы он руководствуется доводом, что эти меры служат разрешению проблемы реализации продукции компаний, поскольку повышают покупательную способность рабочих и обеспечивают рост спроса. Дж. Коммонс выступает сторонником концентрации производства, анализируя преимущества крупных компаний. Дж. Коммонс обращается к проблеме правовых рамок коллективных действий в работе «Экономика коллективных действий» (1951), где он анализирует практику разрешения хозяйственных и трудовых споров в судах.

Рассматривая взаимодействие субъектов экономики с органами государственной власти, Дж. Коммонс предлагает термин «группы давления», в качестве которых выступают организации, представляющие интересы ассоциаций предпринимателей, профессиональных союзов работников, объединений потребителей и т.д.

Дж. Коммонс одним из первых среди институционалистов приходит к пониманию значения сделок или трансакций в экономике. Он обращается к определению понятия сделки или трансакции. В своем анализе он выделяет три основных вида трансакций. Подлежат

исследованию процедуры торговых, управленческих и ратионирующих трансакций. В работе «Институциональная экономическая теория» (1934) автор рассматривает сделку как некоторый процесс или функцию субъекта хозяйствования, протяженную во времени. Трансакция в его понимании включает в себя следующие стадии: переговоры, принятие обязательств и выполнение обязательств.

В процессе трансакции определяются разнообразные условия возможной предстоящей сделки, в первую очередь, цена – «разумная ценность», что завершается заключением контракта, закрепляющего во взаимных обязательствах контрагентов сделки. Исполнение контракта происходит посредством погашения взаимных обязательств посредством взаимного перехода собственности на предметы сделки от одного из субъектов к другому. Он в самом общем виде классифицирует типы трансакций в соответствии с рассматриваемой сферой деятельности субъектов их осуществляющих. Дж. Коммонс выделяет следующие типы трансакций: торговые трансакции, управленческие трансакции и ратионирующие трансакции.

В качестве положительной стороны следует отметить эмпирический характер методологии исследований и работ Дж. Коммонса. Это отличает его метод исследований от работ Т. Веблена и сближает его методологический подход с работами У.К. Митчела.

### **1.3. Вклад «старого» институционализма в развитие экономической теории**

Будучи наиболее передовой, крупной и развитой страной в экономическом отношении, Соединенные Штаты ранее столкнулись с отмеченными прежде новыми явлениями в экономической и социальной сферах. По этой причине впервые институциональные идеи возникли именно в этой стране. Первые институционалисты, или сторонники «старого» институционализма рассматривали общественные институты, присущие именно той стране.

Распространение идей институционализма в Европе обусловлено развитием сходных процессов социально-экономических структур в экономике европейских стран. Специфика экономических воззрений европейских стран состояла в том, что в них традиционно имело место довольно широкое распространение социалистических идей, которые, как было ранее сказано ранее, были в определенной степени близки институционализму.

Дальнейшее развитие институциональной теории имело место как в США, так и в европейских странах. Вместе с тем, именно то внимание, которое уделяется институционалистами особенностям функционирования социально-экономических структур, позволяет анализировать нетипичные для стран классического капитализма условия функционирования экономик развивающихся стран и стран Восточной Европы.

Такое направление идей, как традиционный, или старый институционализм, продолжало развиваться в середине XX в. многими известными американскими и европейскими экономистами.



Карл Пауль Поланьи

Среди них нужно отметить американского и канадского экономиста, антрополога и социолога **Карла Поланьи** (Карой Поланьи, венг. Polányi Károly) (1886–1964), выходца из Восточной Европы, по материнской стороне имевшим украинско-российские корни, работавший в США и Канаде.

К. Поланьи рассматривал становление рыночной системы экономики с позиций процесса исторического развития. Известен его анализ генезиса рыночного хозяйствования, а также альтернативных рыночным форм хозяйствования. Исследование истории возникновения денежного обращения он строил на сочетании взаимодействия экономических, социальных и государственных факторов. Появление и развитие рыночного хозяйства и опосредованный движением денег обмен он рассматривал с позиций процесса исторического развития множества институциональных факторов, таких как трансформация семейных отношений, утверждение общих верований, оформление государственных структур и т.д.

К. Поланьи исследовал типы обмена. Развитие типов обмена он анализировал в историческом развитии, как необходимый переход от одного типа обмена к другому. В историческом аспекте рассматриваются также институциональные структуры, осуществляющие обмен товарами, типы торговли, типы обмена. Такой тип обмена, который К. Поланьи называет «реципрокность» в наибольшей степени соответствует натуральному обмену. Тип обмена, названный «редистрибутивность», соответствует перераспределению продукта посредством централизованного обмена. В качестве институциональных структур, ведущих торговлю, выступают «симметричные группы», «централизованное хозяйство» и собственно рынок. По мнению К. Поланьи,

следует различать следующие типы торговли: «обмен дарами», «централизованная торговля» и «рыночная торговля». И, наконец, «обмен», опосредованный денежным оборотом. Он рассматривал рыночную экономику в качестве одного из переходящих исторически ограниченных этапов в социальном развитии.



Карл Август  
Виттфогель

Представляют интерес взгляды институционалиста немецкого происхождения, работавшего в США, **Карла Августа Виттфогеля** (K.A. Wittfogel) (1896–1988). Как и большинство институционалистов, он следует идее общественного прогресса. Для него характерно восприятие экономической реальности как развивающейся, эволюционирующей системы, взаимосвязанной с социальной сферой, культурными факторами, традициями, мировоззренческими канонами, верованиями. С позиций исторического развития он признает прогрессивный характер и преимущества рыночной экономики по сравнению с другими экономическими системами.

Внимание К. Виттфогеля привлекают процессы, имевшие место в современных ему азиатских странах. Используя институциональную методологию, он анализирует специфику экономического и социального развития в азиатских странах. Ему принадлежит авторство концепции азиатского способа производства (термин заимствован у К. Маркса).

Материальной основой производства в таких азиатских странах являлось сельское хозяйство, основанное на функционировании ирригационных систем. Такого рода социальные структуры он называет ирригационными империями.

К. Виттфогель ведет анализ традиционных для институционалистов вопросов роли и функций государства в определенных социальных условиях. Исследуя формы государственного устройства, государственного правления, он делает попытку провести сравнение европейского государственного устройства и восточного типа государства. Рассматривается взаимосвязь государственного устройства и типов хозяйствования видов экономических систем.

Наиболее известный труд К. Виттфогеля – изданный в 1957 г. «Восточный деспотизм. Сравнительное изучение тотальной власти». Достаточно заметные различия европейского типа государственности и восточного деспотического государства определяют структуру и специфику экономики, а также общественного устройства как в

первых, так и во вторых странах. По мнению К. Виттфогеля, в восточных странах государство доминирует в общественном устройстве. Этот тип общественного устройства он обозначает термином «восточный деспотизм». Общество, устроенное на основе восточной деспотии, имеет специфические характеристики, отличающие его от европейского государственного и экономического устройства:

- общество построено в форме охраняемой государством иерархии;
- функции государства гораздо более объемны и охватывают более широкие общественные сферы, чем в европейских странах;
- исполнение государственных функций в большей степени осуществляется посредством прямого принуждения и опираясь на военную силу;
- социальные группы разделены в соответствии с их положением в общественной пирамиде и характеризуются кастовой замкнутостью;
- система отношений собственности в этих странах деформирована иерархическим устройством общества и государственной регламентацией;
- функции собственности на землю и на другие природные ресурсы осуществляются государством;
- частная собственность присутствует, главным образом, на рынке простых товаропроизводителей;
- гражданские отношения весьма ограничены и также присутствуют на уровне рынка простых товаропроизводителей.

Свойством иерархий, на основе которых формируются и функционируют социально-экономические системы такого типа, какими являются восточные деспотии, по самой своей природе неустойчивы. Для обеспечения своей стабильности структуры, подобные восточной деспотии, приходят к принятию мер по ограничению экономических и социальных свобод субъектов, их составляющих. Такого рода ситуация ведет к исключению каких бы то ни было возможностей экономического и социального развития.

К. Виттфогель полагал, что существенное различие между обществом европейского типа и восточной деспотией состоит в том, что распределение богатства в западном обществе обусловлено отношениями собственности, а в восточном обществе определяется местом человека во властной иерархии. Иерархия по самой своей природе сдерживает и ограничивает развитие отношений частной собственности.

На протяжении большей части XX в. так называемые развивающиеся страны во многом отличались от индустриально развитых стран по масштабам промышленного производства, жизненному укладу, уровню образования населения, традициям, религиозным

верованиям, т.е. по тем признакам, которые принято характеризовать в качестве общественных институтов. К вопросам исследования социальных институтов развивающихся стран обращены работы шведского экономиста **Гуннара Мюрдаля** (Gunnar Myrdal) (1898–1987) – лауреата Нобелевской премии по экономике 1974 года «За основополагающие работы по теории денег и глубокий анализ экономических, социальных и институциональных явлений».



Гуннар Мюрдаль

Исследованиям в области теории денег посвящена работа «Денежное равновесие» (1939). Институциональная направленность идей Г. Мюрдаля проявляется в работе «Политический элемент в развитии экономической теории» (1956). Наиболее известна его работа «Азиатская драма. Исследования нищеты народов», которая была опубликована в 1968 г. Исследование осуществлялось с позиций институциональной методологии.

Г. Мюрдаль негативно воспринимал практику воспроизведения европейских форм рыночного хозяйства в условиях азиатских стран. Он критиковал тот способ, которым осуществлялись эти преобразования. Построение современных отраслей экономики основывалось на привлечении иностранных инвестиций и использовании заимствованных передовых технологий. Пользуясь преимуществами относительно дешевой рабочей силы, эти страны получали доступ на внешние рынки. Это позволяло создавать относительно эффективную экономику, ориентированную на внешний рынок.

Политика индустриализации, проводимая государством, не всегда приносила ожидаемый эффект. Реальность показывает, что формы организации производства и рынка, выработанные на протяжении многих веков европейской практикой, не всегда оказывались совместимыми с традициями, принятым укладом жизни, верованиями, т.е. социальными институтами азиатских стран. Эти институты неизбежно деградируют и разрушаются, не будучи замещаемыми новыми формами социальной жизни, институтами, присущими развитым странам.

По мнению автора работы, противоречие, возникающее между реформируемой экономикой и социальными институтами азиатских стран, негативно сказывается на функционировании самого рыночного хозяйства. В итоге возникает социальная и экономическая

нестабильность. Такая государственная политика не позволяет столь же быстро, как то имеет место в промышленности, повышать доходы и, следовательно, уровень жизни населения. Наблюдая и описывая эти процессы в развивающихся странах, Г. Мюрдаль недоверчиво относится к попыткам только лишь рыночными преобразованиями, реформами и плановым принуждением к ускоренному промышленному развитию обеспечить социальный прогресс традиционных обществ.

Рассматривая преобразования в развивающихся странах, Г. Мюрдаль выделяет два типа регулирования рыночных отношений: дискреционный и недискреционный. Дискреционным он называет такой способ регулирования рынка, который осуществляется посредством принятия авторитарных решений. Недискреционным назван иной способ, который осуществляется на основе механизмов саморегулирования посредством введения в работу рынка встроенных автоматических регуляторов на основе налоговых механизмов и финансовых инструментов. Для развивающихся, а также восточно-европейских стран с переходной экономикой обычно предпочтение отдается дискреционному типу регулирования экономики в условиях рыночных преобразований.

Дискреционный тип регулирования экономики имеет своим следствием:

- увеличение численности административного персонала, т.е. аппарата чиновников;
- снижение значения законов в регулировании экономики;
- появление и рост множества административных барьеров;
- рост проявлений теневой экономики.

Все это снижает действенность рыночных преобразований, замедляет рост экономики, препятствует повышению предпринимательской активности.



Джон Кеннет Гэлбрейт

Развивавший идеи «старого» институционализма **Джон Кеннет Гэлбрейт** (John Kenneth Galbraith) (1908–2006) работал в середине и второй половине XX в., в то время, когда активно формировались различные направления «нового» институционализма. Будучи одним из наиболее известных американских институционалистов, он исследовал деятельность и функции менеджеров корпораций. Так же как и Т. Веблен, он полагал, что менеджеры компаний являются главными носителями прогресса. Инженеров и менеджеров компаний, обладающих специальными знаниями и умениями

организовывать и вести современное производство, Дж. Гелбрейт рассматривал как важнейшую часть производственной системы, называя ее корпоративной «техноструктурой». Цели деятельности компаний в значительной степени определяются интересами и мотивацией техноструктуры. В противоположность классической экономической теории он утверждал, что действия крупных корпораций и объединений компаний направляются не желанием максимизировать прибыли, а стремлением к безопасности, самовоспроизведению и расширению техноструктуры.

Тяготение к непрерывной экспансии корпораций, по его мнению, сдерживается профсоюзами, правительством, другими фирмами, которые в совокупности составляют уравнивающую силу. Эти взгляды Дж. Гэлбрейт изложил в своей работе 1952 года «Американский капитализм. Теория уравнивающей силы».

В работе «Общество изобилия» (1958) он проводит эмпирическое исследование, обосновывающее тенденцию социального расслоения как результата действия механизмов рыночного хозяйствования, которое создает, с одной стороны, частное великолепие, с другой стороны, – общественную нищету.

Начиная с работ Т. Веблена, институционалисты традиционно отмечали явление разделения экономической власти между собственниками капитала – акционерами и менеджерами предприятий. В середине столетия Дж. Гэлбрейт исследовал проблему сдвига экономической власти от владельцев капитала к менеджерам, т.е. техноструктуре. В 1967 г. выходит его работа «Новое индустриальное общество», а в 1973 г. – «Экономические теории и цели общества». В этих работах даются характеристики двух главных, по мнению экономиста, систем в современном обществе – рыночной и планирующей. Дж. Гэлбрейт доказывает, что экономическая власть все более перемещается в планирующую систему в руки техноструктуры. В условиях нарастающего усложнения техники и технологий эта власть основана на концентрации знаний в руках технического персонала и менеджеров.

Повышение роли правительства в экономике в определенные периоды предопределяет ускорение процессов усиления планирующей системы. Это обуславливает то обстоятельство, что многие важные решения в экономике готовятся или принимаются в рамках техноструктуры.

Аналогичные техноструктуры существуют, по мнению Дж. Гэлбрейта, во всех индустриально развитых странах, к которым он относил как страны Северной Америки, Западной Европы, Японии, так и страны Восточной Европы, включая СССР. Из этого обстоятельства



делался вывод, что дальнейшее развитие техники и организации производства служит естественным основанием для движения в сторону сближения, взаимопроникновения, а в конечном счете слияния стран Запада и СССР. Эти процессы сближения получили название конвергенции.

Представители традиционного институционализма скорее выражали неудовлетворение классической и неоклассической экономическими теориями. Взгляды институционалистов представляли собой критику господствовавших в экономической науке взглядов. Создать собственную последовательную теорию, покоящуюся на единых теоретических основаниях, сформировать общую непротиворечивую систему понятий им, похоже, не удалось. Каждый из этих институционалистов развивал свои взгляды во многом самостоятельно. Сходство их позиций было обусловлено попыткой затрагивать те сферы социально-экономической жизни, на которые классики не считали нужным обращать специальное внимание.

Заслугой старых институционалистов явилось то, что их исследования распространились на такие сферы, нетипичные для классиков сферы исследований, как культурные особенности народов, системы ценностей, религиозные верования, государственное управление, сбережения и инвестиции и т.д.

### *Библиографический список*

1. Теория праздного класса: экономическое исследование институтов. М.: «Прогресс», 1984.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М., 1997.

## Глава 2

# НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

- 2.1. Возникновение новой институциональной теории.
- 2.2. Методология новой институциональной теории.
- 2.3. Современные течения нового институционализма.

## 2.1. Возникновение новой институциональной теории

Появление нового институционализма принято относить к 60–70-м гг. XX в. Так же как и традиционный институционализм, это направление исследований было инициировано, возникло и развивалось в Америке. Термин «неоинституционализм» был изначально использован американским экономистом Оливером Уильямсоном (1932 г.р.).

Неоинституционализм, или новая институциональная теория, методологически проистекает из двух направлений современной экономической мысли. Это, во-первых, старый институционализм и, во-вторых, неоклассическая экономическая теория. Из старого, или раннего, институционализма новая теория воспринимает расширение предмета исследования, вторжение в несвойственные классической экономической теории сферы жизни общества. От неоклассической теории заимствуется метод исследования, основанный на использовании предельного анализа.

Однако, некоторые экономисты высказывают мнение, что неоинституционализм как течение экономической мысли более близок неоклассической теории, чем традиционному, или старому, институционализму, который в значительной степени был построен на критике неоклассической теории.

Для осмысления направленности идей новой институциональной экономики следует познакомиться со взглядами наиболее известных представителей этого направления. К таковым, полагаем, нужно отнести следующих авторов: Рональд Коуз, Джеймс Бьюкенен, Гари Беккер, Дуглас Норт и Оливер Уильямсон.

Принято считать, что начало этому направлению экономических исследований положили работы американского экономиста британского происхождения **Рональда Коуза** (Ronald Harry Coase)



Рональд Гарри Коуз

(1910, Лондон — 2013, Чикаго). Он сформулировал весьма важные методологические положения данного направления исследований в двух статьях: «Природа фирмы (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960). Идеи, представленные в статьях, не были востребованы экономистами и практиками до середины 70-х гг. прошлого века. Научное признание нового направления исследований оформилось в самостоятельное течение экономической мысли.

Применение методологии микроэкономического анализа к самым различным сферам общественной жизни позволяет получать результаты, достаточно достоверно объясняющие многие явления социальной жизни.

Р. Коуз обращается к исследованию сделок практически одновременно (немного позже) с Дж. Коммансом. Он использует понятие «транзакции». В статье «Природа фирмы» Р. Коуз вводит понятие транзакционных издержек, подразумевая под ними затраты (или потери) экономических агентов при проведении транзакций. Понятия транзакций и транзакционных издержек трактуются им чрезвычайно широко. В этой статье Р. Коуз пытается дать ответы на некоторые насущные для экономической теории вопросы, на которые не дает определенных ответов классическая экономическая теория. К таким вопросам относятся следующие. Во-первых, что такое фирма? Во-вторых, почему существуют фирмы? В-третьих, какие факторы определяют размеры фирмы? В-четвертых, почему нельзя всю совокупность фирм в национальной экономике заменить одной большой фирмой? Ответы на эти вопросы Р. Коуз дает, используя понятие транзакционных издержек, которые систематизируются, по Дж. Коммонсу, с выделением транзакций сделок, транзакций управления и транзакций рационализации. Методология экономиста состоит в том, что сравниваются величина транзакционных издержек управления и рационализации внутри фирмы и величина транзакционных издержек сделок вне фирмы. Оптимальным считается такой размер фирмы, при котором сумма внутренних и внешних транзакционных издержек фирмы минимизируется.

В качестве другой заслуги экономиста признается исследование на новом методологическом уровне довольно давно и хорошо известной в экономической теории проблемы внешних эффектов или «экстерналий». Одним из первых проблему экстерналий описал и

предложил ее решение английский экономист, представитель Кембриджской школы Артур Сесил Пигу (1877–1959). По его мнению, интернализация внешних эффектов может быть обеспечена посредством введения специального налога (налога Пигу).

В своей работе «Проблема социальных издержек» Р. Коуз предлагает иное решение. Он доказывает, что при условии нулевых трансакционных издержек и достаточно четкой спецификации прав собственности производитель продукта и собственник ресурса, на который воздействует процесс производства, в состоянии прийти к соглашению. Это обеспечивает разделение между ними дополнительных издержек, превращая индивидуальные издержки производителя в «социальные издержки». В этом случае распределение ресурсов между производителями обеспечивает эффективность производства. Джордж Стиглер сформулировал эти выводы и назвал «теоремой Коуза». Считается, что из этих статей Р. Коуза проистекают два значимых в настоящее время направления исследований – теория организаций и теория прав собственности.

Дальнейшее развитие неинституциональной экономической теории связано с выделением нескольких основных направлений исследований. Следует назвать ряд наиболее значимых из них: теория трансакционных издержек, теория общественного выбора, современная экономическая теория собственности, теория контрактов, а также совокупность направлений исследований в рамках так называемого экономического империализма.

Среди экономистов, представляющих новое институциональное течение экономической теории, должно отметить, кроме названных, несколько наиболее известны своими работами имен. Это такие экономисты, как Джеймс Бьюкенен, Гордон Таллок, Гари Стэнли Беккер, Дуглас Норт, Оливер Уильямсон, Элинор Остром, Гарольд Демсец, Армен Альберт Алчиан, Мансур Олсон, Ян Тинберген, Кеннет Джозеф Эрроу, Мюрдаль, Герберт Саймон.



Джеймс Макгилл  
Бьюкенен

**Джеймс Макгилл Бьюкенен** (James McGill Buchanan Jr.) (1919 – 2013) преподавал в Вирджинском университете (Вирджинская школа), лауреат Нобелевской премии по экономике (1986) «За исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений».

Его принято считать одним из основателей направления в экономической теории (политической экономии), получившего название теория общественного выбора. Это направление получило

развитие в его работах «Расчет согласия» (1964 г., в соавторстве с Г. Таллоком) и «Границы свободы. Между анархией и Левиафаном» (1975).

Основная идея Дж. Бьюкенена состояла в том, чтобы попытаться применить методы неоклассической экономической теории для создания моделей поведения субъектов политической сферы. Модель политического рынка предполагает, что субъекты политического рынка действуют рациональным образом, преследуя собственные интересы. Исходя из этого предположения, Дж. Бьюкенен рассматривал поведение субъектов в сфере политики таким же образом, как анализируется поведение субъектов на товарном рынке. С этих позиций налогообложение представляет собой одну сторону сделки или обмена между налогоплательщиком и государством. Вторая часть этой сделки состоит в предоставлении услуг со стороны государства по обеспечению безопасности и других общественных благ субъектам, пребывающим на территории страны.

На политическом рынке, так же как и на рынке товаров, между субъектами этого рынка имеет место конкуренция за производство и предоставление определенных общественных благ, предоставление ресурсов на производство этих благ. Между государственными ведомствами, чиновниками ведется конкурентная борьба за выделение ресурсов и места в государственной иерархии.

Политический рынок, по Дж. Бьюкенену, служит для принятия решений по производству и обмену общественных благ. Процесс принятия решений в политической сфере он разделяет на две части. Первоначально реализуется выбор правил по принятию решений о производстве общественных благ – конституционная стадия. Исследованием этой стадии занимается конституционная экономика. Вторая стадия представляет собой принятие решений в соответствии с принятыми ранее правилами по производству общественных благ определенного качества и в нужном количестве.



Гари Стэнли  
Беккер

В рамках новых идей, объединенных общим названием «экономический империализм», во второй половине XX в. было проложено начало нескольким направлениям современных исследований. Гари Стэнли Беккер (Gary Stanley Becker) (род. в 1930 г.), представитель Чикагской школы институциональной экономики явился инициатором таких исследований, как экономика дискриминации, экономика семьи, экономический выбор образования, экономический анализ преступности.

Нобелевская премия «За распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение» была присуждена Г. Беккеру в 1992 г. В одной из первых своих работ «Человеческий капитал» (1964) он развивает некоторые идеи своего коллеги по Чикагскому университету Т. Шульца. Изначальная цель написания работы состояла в оценке экономической эффективности вложений в среднее и высшее образование США.

Г. Беккер применяет методологию, основанную на представлениях о человеческом поведении в социальной сфере как рациональном и целесообразном. Он применяет методологический аппарат неоклассической экономической теории, формируя оптимизационные модели как в данном случае, так и для исследования иных сфер социальной жизни.

Понятие «человеческий капитал» вошло в научный оборот. Результаты исследований в данной области нашли широкое применение в практике правительственных программ и деятельности фирм. В качестве инвестиций в человеческий капитал рассматриваются совершенствование образования, накопление профессиональных знаний, меры по улучшению охраны здоровья.

К основным работам Г. Беккера следует отнести следующие: «Экономическая теория дискриминации» (1957), «Теория распределения времени» (1965), «Трактат о семье» (1981).



Дуглас Сесил Норт

Значимый вклад в развитие экономической теории сделал **Дуглас Норт** (Douglass Cecil North) (род. в 1920 г.) – американский экономист, преподававший в Вашингтонском университете. Нобелевская премия по экономике была присуждена Д. Норту в 1993 г. с формулировкой «За возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения». Д. Норт одним из первых попытался применить количественные методы в исторических исследованиях. Это направление получило название «клиометрия».

Основной труд экономиста вышел в 1990 г. под названием «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» («Institutions, Institutional Change and Economic Performance»).



Идея работы состоит в том, чтобы показать значение институтов в жизни общества. По мысли Д. Норта, главная роль институтов состоит в установлении взаимодействия между людьми. Развитие институтов, «начиная от традиционных условностей, кодексов и норм поведения до писанного права, обычного права и контрактов между индивидами» имеет своим результатом изменение экономики и всего общества [1, с. 21].

Специальное внимание Д. Норт уделяет институту собственности, находя в нем причины превращения «чистого» знания в «прикладное» и наступления периодов быстрого технологического развития. «Укрепление стимулов благодаря развитию патентного права, законов о коммерческой тайне и других нормативных актов повысило прибыльность инноваций, а также привело к созданию “промышленности изобретения” и ее интеграции в процесс экономического развития современного Западного мира, что в свою очередь привело ко Второй промышленной революции» [1, с. 100].

Д. Норт уделяет значительное внимание проблемам теории общественного выбора и значению процедур голосования, в том числе в историческом аспекте.



Оливер Итон  
Уильямсон

Одним из наиболее известных представителей неоинституционализма, имеющим неоспоримые заслуги в развитии данного направления экономической мысли, является американский экономист **Оливер Итон Уильямсон (Oliver Eaton Williamson)** (род. в 1932 г.), профессор Калифорнийского университета. За труды в области институциональной экономики в 2009 г. ему была присуждена Нобелевская премия с формулировкой «За исследования в области экономической организации».

Известны несколько его крупных работ в области институциональной экономики, на русский язык переведена одна из последних его работ «Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация» (1996).

О. Уильямсона считают одним из создателей неоинституциональной теории фирмы. Получила известность и теория контрактов в изложении О. Уильямсона. В основе его логических построений лежит теория трансакционных издержек. Делается попытка дать по возможности точное определение контракта – определить "внутренний мир контракта". Для этого рассматриваются основные характеристики контракта как некоторого процесса – контрактации. Это делается с позиций различных подходов к выявлению внутреннего мира контракта:

контракту как процессу планирования, контракту как «обещанию» (видимо, надо понимать, как обязательству), контракту как процессу конкуренции и контракту как механизму управления. Поведенческая характеристика организации по О. Уильямсону, определяется свойствами «ограниченной рациональности» (принятие решений в условиях неполноты информации) или «оппортунизма», а также «специфичностью активов», обмениваемых в сделке. Из этих свойств организации и контрактов проистекают характеристики процессов контрактации. На основе этой методологии строится классификация контрактов. По аналогии с понятиями «экономический человек», «рабочий человек», «политический человек», «иерархический человек» О. Уильямсон вводит понятие «контрактный человек». Для анализа контрактов он пользуется понятием «поведенческая неопределенность».

Важной характеристикой действий фирмы и заключаемых контрактов выступает «частота трансакций». Основным в выстраиваемой О. Уильямсоном модели остается понятие трансакционных издержек.



Мансур Олсон

Автор работы «Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп» [2], американский экономист **Мансур Олсон** (Mancur Olson) (1932–1998) развивает теорию групп, организаций в их отношении к общественным благам, использует и модифицирует концепцию общественных благ.

По его мнению, согласованность или согласие в совместной деятельности обеспечивает достижение поставленных целей и, таким образом, реализацию общих или коллективных интересов групп.

Применение аналогичных методологических положений делает возможным объяснение достижения согласованности между группами, что позволяет перенести практику коллективных действий на взаимоотношения между группами. Коллективные межгрупповые действия позволяют обеспечить достижение общих для разных групп целей и удовлетворять совместные для этих групп потребности.

Исследования, ныне ведущиеся в рамках неинституциональной теории, обращены к институциональной среде, в которой осуществляются акты рыночного обмена. Заслужено рассмотренных выше экономистов явилось то, что они определили основные направления развития современной институциональной экономической теории и экономической теории в целом.



## 2.2. Методология новой институциональной теории

Основные понятия, модели, применяемые авторами, работавшими в рамках новой институциональной теории, формировались исходя из расширения предмета исследования старым институционализмом и методологии, разработанной в рамках неоклассической экономической теории. Это позволило обеспечить общие подходы в проведении исследований в различных сферах экономической, социальной жизни.

Следует отметить существенные методологические различия между старым и новым институционализмом. Методология старого институционализма характеризовалась тем, что исследование новых сфер, в которые вторгались экономисты, велось методами наук, традиционно изучавших эти специфические явления социальной сферы. Это были методы политологии, социологии, психологии и т.д. Методы неoinституциональной теории были восприняты из неоклассической экономической теории.

Начиная с работ Т. Веблена, авторы, относимые к старому институционализму, отдавали предпочтение использованию индуктивного метода, что, впрочем, характерно для всякого нового течения в науке. Вместе с тем, новый институционализм характеризуется применением как индуктивного, так и дедуктивного метода.

Одним из наиболее важных методологических положений неoinституционализма выступает транзакционная экономическая теория, основы которой были заложены «старыми» институционалистами. Неoinституционалисты привнесли в нее теорию транзакционных издержек. В рамках классической теории предполагались два вида ограничений – редкость ресурсов и ограниченность технологий, посредством которых ресурсы преобразуются в продукт. Сделки, в соответствии с положениями неоклассической теории, совершаются мгновенно и не требуют затрат ресурсов. Неоклассическая теория не рассматривала условия институциональной среды и транзакционные издержки.

Неoinституциональная теория предполагает наличие транзакционных издержек. Транзакции протяженны во времени и требуют затрат ресурсов. Неoinституционалисты доказывают, что транзакционные издержки составляют большую часть общих издержек и продолжают возрастать.

В неоклассической экономической теории размеры компании определяются издержками производства, технологическими причинами. Неоинституциональная экономическая теория изначально исходила из положения, что размеры, границы компании определяются трансакционными издержками.

Представляется важным следующее отличие неоинституциональной экономики от старого институционализма. Приверженцы идей старого институционализма, как мы помним, последовательно критиковали концепцию экономического человека, проистекавшую из атомистических представлений о строении рынка и представлений о совершенной конкуренции. В противоположность этому внимание концентрировалось на коллективных действиях профсоюзов, правительства, партий и т.д. Вопреки этому неоинституционализм в определенной степени возвращается к идеям концепции экономического человека, независимости индивида, мотивам личной выгоды в поведении человека. На новом уровне предпринимаются усилия усовершенствовать принцип «методологического индивидуализма». Центральным субъектом в данной теории выступает самостоятельный индивид. Он ведет себя независимо и по отношению к группам людей, коллективам, в которые он вступает. Однако и в этом случае он ведет себя исходя из личных предпочтений, пытаясь найти себе защиту.

Одним из главных методологических положений неоклассической теории выступает модель рационального выбора. Построение данной модели подразумевает наличие определенной совокупности граничных условий или ограничений. Неоинституциональная теория воспринимает эту модель, но делаются последовательные попытки снятия ряда прежних ограничений и, следовательно, применение этой модели к объяснению тех сфер общественной жизни, которые ранее не рассматривались неоклассической теорией. В неоклассической теории экономический человек представлен, очевидно, рациональным субъектом. Он принимает оптимальные решения в условиях полной рыночной информации.

Неоинституциональная модель субъекта, действующего на рынке, исходит из идеи «ограниченной рациональности». Ограниченная рациональность предполагает невозможность получения полной рыночной информации и ограниченную способность субъекта оперировать этой информацией. Реальный субъект предпочитает избегать относительно высоких затрат ресурсов на поиски оптимальных решений для осуществления своей деятельности. Это побуждает данного

субъекта искать не оптимальные, а в определенной мере приемлемые решения.

Методология неоклассической теории исходит из предпосылки, состоящей в том, что контракты исполняются всегда и безусловно. Неоинституциональная теория признает не только возможность, но и относительно высокую вероятность «оппортунистического поведения». Под оппортунистическим поведением понимается возможность или склонность к нарушению условий контрактов. Это могут быть попытки не исполнять взятые на себя обязательства. Такое поведение рассматривается как вполне приемлемое для определенного рода экономических субъектов. В тех случаях, когда оппортунистическое поведение имеет своим результатом приобретение дополнительных доходов, не грозит дополнительными издержками, рыночные субъекты ведут себя таким образом.

Ограничение возможностей оппортунистического поведения осуществлялось посредством таких традиционных институтов, как семейное воспитание, моральные и нравственные установки, религиозные догмы, обычаи делового оборота и т.д. Современные контракты предусматривают требования предоставления гарантий, поручительства третьих лиц, наложение санкций. Кроме того, государство обеспечивает судебную защиту, защиту посредством установления правовых норм, предусматривающих наказания недобросовестных хозяйствующих субъектов. Эти институты необходимы ввиду наличия ограниченно разумных субъектов, не обладающих безупречной нравственностью (О. Уильямсон).

В случае сокращения количества субъектов, характеризующихся ограниченной рациональностью и склонных к оппортунистическому поведению, потребность в наличии указанных институтов заметно снижается.

В качестве одной из наиболее значимых методологических заслуг неоинституциональной теории следует признать понимание ограниченности представлений о функционировании рынка совершенной конкуренции. Эта ограниченность находит свое проявление в возможности установления рыночного равновесия только лишь посредством действия рыночного механизма, а также в признании достаточной информированности и рациональности действий экономических субъектов. Классическая теория толковала всякое отклонение реальных экономических явлений от модели совершенной конкуренции как провалы рынка, компенсировать которые могло только лишь вмешательство государства. В отличие от этого неоинституциональная

экономическая теория дополняет и усложняет модель совершенной конкуренции, признавая возможность монополизации.

Вместе с тем неоинституционалистами были приняты и другие важные методологические положения классической экономической теории. В частности, признание в качестве мотивов деятельности собственного интереса субъектов. В соответствии с идеями расширения предмета исследования неоинституционалисты распространили принцип собственного интереса не только на индивидуальные, но и на коллективные субъекты, действующие в различных сферах, а не только в пределах рынка товаров и ресурсов. Этот принцип распространяется также на социальную, политическую сферу, сферу семейных отношений и т.д.

В рамках теории общественного выбора рассматриваются субъекты, которые одновременно действуют в экономической и политической сферах. При этом они исходят из принципа максимизации собственной выгоды, своих доходов и в первом и во втором случаях. В качестве таких субъектов могут выступать группы предпринимателей, политики, чиновники, партии, государственные организации, учреждения (в отличие от классической экономической теории, в которой предполагалось, что государственные учреждения, организации, чиновники, депутаты действуют не в собственных, а в групповых, общественных интересах).

В соответствии с концепцией экономического человека субъект в политической сфере стремится к максимизации выгоды в разнообразных сферах деятельности. Принятие «инвестиционного» решения строится на сопоставлении ожидаемых выгод  $MB$  (marginal benefit) и вероятных затрат  $MC$  (marginal cost). Предельный случай, при котором возможно принятие решения о совершении «инвестиций» определяется равенством  $MB = MC$ . Выгоды и затраты измеряются в специфических единицах, представляющих соответствующие характеристики того и другого. Выгоды могут измеряться количеством приобретенных голосов избирателей. Значимая часть издержек в неэкономических сферах представляет собой трансакционные издержки.

Одним из первых экономистов, рассматривавших взаимодействие субъектов не только в условиях рынка товаров, но и в других сферах деятельности, таких как политика, был шведский экономист Кнут Виксель. В работе 1896 г. «Исследования по теории финансов» он анализировал различия действий субъектов в экономике и в политике, которые, по его мнению, были обусловлены разными интересами

и возможными выгодами, приобретаемыми в этих несходных сферах деятельности.

В отличие от неоклассической экономической теории, рассматривавшей деятельность индивидуальных субъектов и отдельные компании, неоинституционалисты вводят анализ групп, совершающих коллективные действия, которые представляют собой субъектов политической, социальной, а также иных сфер деятельности. Предполагается, что групповые субъекты, партии, профсоюзы, семьи, имеют собственные коллективные интересы и потребности. В силу этого обстоятельства для каждого коллективного субъекта может быть построена собственная функция полезности, которая подлежит максимизации.

Весьма важным граничным условием, применяемым в методологии неоинституциональной экономической теории при построении моделей для любой сферы социальных явлений, является предположение, состоящее в том, что принуждение, насилие отсутствуют, то есть взаимодействие субъектов хозяйствования осуществляется только лишь через вступление в различные формы договорных отношений или посредством заключения контрактов. Неоклассической теории присущ технологический подход, в то время как неоинституциональной теории свойственен подход с позиций контрактной теории. В качестве граничных условий неоклассическая теория предполагала, что ресурсы распределены рациональным образом. При этом отношения собственности достаточно четко определены, а также полностью и надежно защищены. Подразумевалось, что субъекты рынка обладают всей полнотой информации. Перемещению ресурсов в этих условиях не существует препятствий.

В отличие от классической теории в новой институциональной теории права собственности не обозначены достаточно четко и не вполне защищены. По этой причине контракты могут не исполняться в полной мере. В силу этого обстоятельства сделки несут в себе неопределенность, а риски довольно велики. Видится значимым такой методологический прием неоинституционалистов, как придание формы обмена разнообразным видам деятельности субъектов.

Методологические основы неоинституциональной теории сформированы в соответствии с положениями неоклассической теории. По этой причине многие экономисты вполне справедливо считают, что неоинституционализм есть продолжение неоклассической теории, поэтому мало связан со старым институционализмом. Вместе с тем, нужно признать, что сферы общественной жизни, к описанию

которых применяется эта методология, соответствуют тому, о чем писали прежние, или «старые» институционалисты.

В заключение следует признать, что привести методологические разработки отдельных экономистов в рамках новой институциональной теории в единую непротиворечивую систему оказалось не столь просто, а во многих случаях не удалось.

## **2.3. Современные течения нового институционализма**

Неоинституциональная теория в настоящее время становится одним из главных направлений исследований экономической теории. В свою очередь это крупное течение распадается на несколько относительно самостоятельных направлений:

- теория общественного выбора;
- теория трансакционных издержек;
- экономическая теория собственности;
- теория контрактов, теория организаций;
- экономический империализм (в его состав входят следующие направления: теория человеческого капитала, экономическая теория дискриминации, экономическая теория преступности, экономическая теория домашнего хозяйства).

### *Библиографический список*

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и научн. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.

2. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп / пер. с англ. М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995. 165 с. (Сер. «Экономика»; Т. 1.).

## Глава 3

# ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 3.1. Возникновение теории транзакционных издержек.
- 3.2. Теория транзакций в институциональной экономике.
- 3.3. Классификация транзакций.
- 3.4. Транзакционные издержки.
- 3.5. Виды транзакционных издержек.

## 3.1. Возникновение теории транзакционных издержек

Проблема транзакций, или сделок, привлекла внимание еще первых институционалистов. Одним из тех, кто указал на важность транзакций, попытался их классифицировать и исследовать, был, как мы помним, Джон Роджерс Коммонс. Другой представитель старого институционализма, К. Поланьи, также обратился к исследованию транзакций. Он классифицировал типы обмена, рассматривая их в порядке исторического развития. Типы обмена, по его мнению, неразрывно связаны с характером субъектов, совершающих этот обмен. Однако к проблеме затрат ресурсов на проведение транзакций обратился экономист, которого вполне обосновано считают одним из основателей неoinституционального направления экономической теории. Исходные положения, на основе которых строятся современные представления о роли и значении транзакционных издержек, явилась статья Рональда Коуза «Природа фирмы», опубликованная в 1937 г. Транзакционные издержки представляют собой оценку затрат ресурсов, имеющихся в наличии у рыночного субъекта, которые он производит при совершении транзакции. Затраты ресурсов на проведение транзакций могут быть приведены к единой основе для измерения, в том числе в денежной форме.

Последователи Р. Коуза пытаются использовать термин «транзакционные издержки», связывая его с представлениями о поведении человека, характеризующегося ограниченной рациональностью и

оппортунизмом, в процессе ведения переговоров на достижение согласия по поводу качества и цены обмениваемого продукта.

Это проявляется в интерпретации транзакционных издержек экономистами Кеннетом Эрроу и Оливером Уильямсоном.

В соответствии с общепринятыми представлениями транзакционные издержки имеют место как вне, так и внутри фирмы. Вне фирмы – это издержки на совершение рыночных сделок в форме обмена. Внутри фирмы транзакционные издержки возникают как результат взаимодействия субъектов, участвующих в воспроизводственном процессе, осуществляемом посредством централизованного управления.

Институционалисты пользуются этим термином, подразумевая оценку, в том числе денежную, любых затрат ресурсов, требуемых для осуществления взаимодействия разнообразных субъектов, действующих в различных сферах деятельности, в первую очередь, в рыночной сфере обмена товаров, но также включают в себя и затраты на взаимодействие субъектов внутренней среды внутри компании.

### **3.2. Теория транзакций в институциональной экономике**

Классическая экономическая теория ставила в центр рассмотрения обмен товарами. Это подразумевало признание отношений собственности, предметом которых выступали материальные и нематериальные блага. Кроме того, признавалось необходимым наличие гражданских отношений, обеспечивающих свободу выбора товаров на рынке, свободу производить и продавать, самостоятельность человека как хозяйствующего субъекта.

В настоящее время все большее внимание уделяется вопросам изменения отношений собственности на различные предметы собственности, в том числе, нематериальные предметы собственности. Помимо этого, рассматриваются изменения в системе гражданских отношений, определяющих расширение различного рода экономических свобод хозяйствующих субъектов.

В силу этих обстоятельств понятие товарного обмена расширяется. Используется более широкое понятие транзакции. Товарный обмен теперь выступает частным случаем транзакции. С этих позиций товарный обмен рассматривается как изменение отношений собственности на такие предметы собственности, как самые разнообразные товары (в том числе услуги) и деньги, обращающиеся на рынке.



В товарном обмене все более распространяются срочные сделки, в которых время изменения отношений собственности на товар и движение денег разделены во времени более или менее продолжительными периодами.

Более того, к трансакциям относят изменения в отношениях людей. В частности, в качестве трансакции рассматривается случай вступления экономических субъектов в брак. Эти изменения в отношениях часто фиксируются в письменной форме, представленной брачными контрактами. Последние устанавливают взаимные обязательства супругов и отношения собственности на общие предметы в период брака и после развода. Кроме того, вступление в брак, предполагает возникновение взаимных отношений собственности супругов.

Чтобы правильно понимать природу трансакционных издержек, необходимо обратиться к установлению некоторых свойств трансакций и классификации трансакций. Уяснение смысла понятия «трансакция» связано с представлением о переходе некоторого предмета собственности от одного экономического субъекта к другому. Наиболее простым для понимания сути этого понятия видится пример совершения сделки купли-продажи на рынке товаров. При этом имеет место изменение собственника некоторого предмета. Экономическая трансакция – это такая трансакция, в результате которой изменяется объем и качество благ у каждого из участников такой трансакции.

Совершение экономической трансакции характеризуется некоторыми специфическими свойствами. К таковым принято относить следующие:

- 1) наличие конфликта – присутствие взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса (присутствие свойств исключительности);
- 2) наличие взаимозависимости – что есть отношение взаимодействия, повышающего наличие благ у каждого участника взаимодействия;
- 3) присутствие порядка означает наличие некоторых результатов проведения трансакции; порядок предполагает, что имеют место общий выигрыш и распределение приумноженных благ между участниками взаимодействия.

Рассмотрим некоторые примеры экономических трансакций. В случае акта товарного обмена, объем индивидуальной полезности у каждого из субъектов, участвовавших в обмене, по результатам этого обмена предполагается возрастающим. Ограниченным ресурсом в данном случае выступают товары, подлежащие обмену у вступающих

в обмен субъектов. Взаимозависимость проявляется в том, что в результате обмена благосостояние каждого из участников, совершивших обмен, возрастает. Конфликт проявляется в желании каждой стороны совершить обмен на выгодных для себя условиях. Порядок состоит в осуществлении обмена по принятым на данном рынке правилам.

Характерной трансакцией является вступление в брак. Вступление в брак, как уже было отмечено, может оформляться некоторым специфическим контрактом – брачным контрактом. Вступление в брак, рассматриваемое с позиций трансакции, предполагает прирост благосостояния каждой из сторон или каждого из супругов. Естественным образом благосостояние изменяется не только в случае вступления в брак, но и в случае развода. По этой причине акт развода также следует рассматривать в качестве специфической трансакции. Ограниченными ресурсами в этих случаях выступают предметы собственности супругов. Взаимозависимость появляется при вступлении в брак и разводе, поскольку изменяется благосостояние каждого из супругов как в том, так и в другом случае. Порядок или правила такого рода трансакций определяются законодательством о семье.

### **3.3. Классификация трансакций**

Классификация типов трансакций, предлагаемая Дж. Коммонсом, позволяет более точно раскрыть смысл понятия трансакции. Следует рассмотреть более подробно эту классификацию, составленную по двум признакам выбора социально-экономических структур, в которых имеют место такого рода экономические явления. Существуют экономические структуры, в которых субъекты, вступающие в трансакцию, равны с позиций рыночных отношений. Это симметричные трансакции. Другой тип структур характеризуется тем, что субъекты, принимающие в них участие, неравны (управляемые – управляющие). Это несимметричные трансакции. Подобное деление выступает первым классификационным признаком. Кроме того, субъекты, вступающие в трансакцию, могут быть индивидуальными или быть представлены группами. Это второй классификационный признак.

Сделка, выступающая как форма трансакции, характеризуется некоторыми специфическими особенностями. Во-первых, контрагенты, вступающие в торговую трансакцию, с позиций рынка являются равными субъектами. Торговая трансакция симметрична по отношению к сторонам, вступающим в такое взаимодействие. Во-вторых,

такая трансакция основана на добровольности выбора партнера и предмета обмена. В-третьих, в таких трансакциях имеет место «стихийность», осуществляется взаимный поиск партнеров, следовательно, отсутствует внешнее управление.

Торговые трансакции следует понимать более широко, чем простейшую сделку товарного обмена. Вступление во взаимоотношения равных сторон на принципах добровольности, учета взаимных интересов субъектов, имеющих своим результатом изменения отношений собственности по поводу определенных предметов собственности, позволяет рассматривать такие действия в качестве торговой трансакции. Примером торговой трансакции являются, вступление рассматриваемых субъектов в брак. Другой пример представляет взаимное согласие разных групп депутатов положительно голосовать по законопроектам, выдвигаемым каждой из групп депутатов (логроллинг). С тех же позиций следует рассматривать договоренность политических партий выдвигать в определенных избирательных округах общего кандидата.

Несколько более сложным для понимания является случай совершения трансакций внутри организации (предприятия, компании). Собственник в такой трансакции не меняется, но осуществляется переход от одного субъекта к другому отдельных функций собственника на определенный предмет трансакции. Могут передаваться от одного экономического субъекта к другому функции (или формы присвоения) пользования, владения или распоряжения предметом, совершающим движение внутри организации.

Управленческая трансакция осуществляется в рамках управляемых систем и характеризуется следующими особенностями. Во-первых, субъекты, вступающие в трансакцию, могут быть неравны. Это управляющий и управляемый. Важные решения в такой системе отношений принимаются только одной стороной – управляющим. Трансакция управления является ассиметричной. В данном типе взаимодействия подчиненный несвободен в осуществлении своих действий. Ему не позволительно действовать в соответствии с собственными интересами. Собственные интересы в процессе принятия решений реализует управляющий. Во-вторых, имеет место определенная степень принуждения субъектов, вступающих в трансакцию, к ее совершению. В-третьих, отсутствует стихийность, на ее место приходит обусловленная управлением упорядоченность.

Предметом трансакции управления являются материальные или нематериальные блага, перемещаемые от одного субъекта к другому

в поле отношений частичных форм присвоения такой структуры, в которой присутствует феномен управления. Объектом транзакции управления выступают действия подчиненных субъектов, осуществляющих передачу предмета транзакции посредством реализации функций частичного присвоения этого предмета.

В реальных транзакциях, осуществляемых субъектами в системах, характеризующихся эффектом управления, субъекты, подчиненные управляющему, утрачивают самостоятельность в своих поступках не в полной мере, а лишь частично. Они в определенной степени сохраняют возможности в удовлетворении своих потребностей и достижении интересов.

Рационирующая транзакция в системах, в которых присутствует феномен управления, в том числе в организациях – компаниях, предприятиях. В отличие от транзакций управления в данном случае в качестве управляющего выступает коллективный орган, который устанавливает определенные правила поведения в системе. По этой причине отношения в таких системах характеризуются асимметричностью. В данном случае также проявляется неравенство субъектов, вступающих в транзакцию. Транзакции рационализации выступают в форме межгрупповых транзакций. Естественным образом всякая форма управления, в том числе присутствующая в транзакциях рационализации, накладывает свои ограничения на поведение субъектов транзакций.

Примером такого типа транзакций могут служить процедуры различных видов выборов. В данном случае группа, которую представляют избиратели, является субъектом рационализации. Объектом рационализации выступают кандидаты в депутаты. Поведение кандидатов в депутаты зависит от избирателей, обусловлено их настроениями.

По завершении процедуры выборов субъект и объект рационализации взаимно перемещаются. Группа, представленная депутатами, превращается в субъект рационализации. Депутаты принимают законодательные акты и тем самым оказывают управленческое воздействие на все население и, в том числе, на избирателей. Избиратели превращаются в объект рационализации. Подобное положение продолжается до очередной выборной компании. По наступлении очередного выборного периода депутаты и избиратели перемещаются в своем положении на прежние места. Это обстоятельство позволяет утверждать, что отношения рационалирующей транзакции выступают более симметричными, чем отношения управляющей транзакции.

Кроме трех указанных видов трансакций принято выделять еще смешанные трансакции. Это имеет место в тех случаях, когда трансакция может характеризоваться как признаками торговой трансакции, так и особенностями трансакции управления. В качестве примера смешанной трансакции взаимодействия может быть рассмотрено взаимодействие работодателя и наемного работника. С одной стороны, это взаимодействие может быть описано как торговая трансакция, а с другой, – как управленческая трансакция.

С позиции торговых трансакций можно рассматривать вступление в трудовой договор наемного работника и работодателя. Заключение такого договора представляет собой форму торговой трансакции. В данном случае противостоящие субъекты связаны симметричными отношениями, представляя собой равноправные стороны. Они действуют как равные рыночные субъекты. Вступление в контракт в этом случае есть проявление собственных интересов и побуждений. И лишь следствием заключения трудового контракта является состояние наемного работника внутри организации или другой структуры, характеризующей феномен управления как управляемого, или подчиненного. И только лишь в этом своем состоянии наемный работник включается в управленческие трансакции.

В определенной степени с приведенной классификацией трансакций солидарен Р. Коуз. Он также разделяет трансакции на такие, которые совершаются на рынке товаров, и трансакции, совершаемые внутри систем, подлежащих управляющему воздействию, другими словами, рыночные и нерыночные трансакции. На рынке трансакция приобретает форму сделки, которая состоит в изменении отношений собственности по поводу определенного предмета сделки. Соглашение о совершении сделки приобретает форму спот-контракта (несрочного контракта). В противоположность тому, что трансакции в рамках управляемых систем (организаций), или нерыночные трансакции, обусловлены заключением срочных (долгосрочных) контрактов, заключаемых с работниками организаций.

### **3.4. Трансакционные издержки**

Окружающая человека среда может быть представлена в виде двух главных составляющих, которые затем подлежат дальнейшему делению. В качестве первой такой составляющей выступает природная окружающая среда, второй является социально-экономическая

среда. Процесс взаимодействия человека с социально-экономической окружающей средой может рассматриваться в качестве непрерывного потока многообразных трансакций.

Простейший процесс взаимодействия человека с материальными составляющими окружающей среды получил название актов трансформации. Технологии производства материальных благ рассматриваются в качестве трансформационного процесса. Процессы трансформации ресурсов в материальные блага принято называть детерминированными. Это подразумевает, что результаты такого процесса в значительной степени и достоверно прогнозируемы.

Предполагается, что трансформационные процессы не приводят к быстрым, значительным и заметным изменениям социальной окружающей среды человека. В силу этого обстоятельства такие процессы не имеют протяженности в течении социального времени, хотя имеют протяженность в механическом, астрономическом, химическом, биологическом временах. По этой причине трансформационные процессы в социальной окружающей среде принимаются в качестве статичных процессов.

В противоположность этому трансакционные процессы, состоящие из множества простых, элементарных трансакций, приводят к заметным изменениям в социальной окружающей среде человека. В этом случае человек, принимающий участие в данных трансакциях, будучи одной из сторон, приобретает форму субъекта трансакции.

Трансакционные процессы отличаются гораздо большей сложностью по сравнению с трансформационными процессами. В силу этого обстоятельства результаты трансакций трудно поддаются прогнозированию.

Изменение как природной внешней среды, так и социально-экономической внешней среды человека требуют расходования ресурсов, имеющих в наличии у субъектов трансакций.

Трансформационными издержками, или издержками трансформации, называются затраты ресурсов субъектов трансформации на осуществление такой деятельности и получение требуемого результата. Поскольку процессы трансформации считаются статичными, то и издержки в этих процессах могут быть названы статичными. Трансформационные издержки в условиях рынка могут быть представлены в денежной форме.

Трансакционные издержки представляют собой затраты ресурсов на осуществление трансакций. Эти затраты также могут быть представлены в денежной форме. Взаимодействие субъекта

со своей социально-экономической окружающей средой имеет для него значимые последствия. В силу этого обстоятельства такого рода издержки принято называть динамическими. Результат социально-экономического взаимодействия субъекта с окружающей средой является в значительной степени неопределенным и трудно предсказуемым.

Трансакционные и трансформационные издержки в процессе экономического и социального развития связаны обратной зависимостью. Трансформационные издержки понижаются ввиду углубления разделения труда и специализации. Поскольку разделение труда и специализация подразумевают более сложную организацию труда и большее количество участников, трансакционные издержки необходимо возрастают.

В значительной своей части рыночные трансакционные издержки обусловлены поисками партнеров по сделкам, оценкой качества товара, поисками наименьшей цены. Трансакционные издержки сокращаются в тех случаях, когда партнеры по сделке имеют достаточно информации друг о друге, что может быть в ситуации личного знакомства. Чем больше информации имеют партнеры друг о друге, чем более продолжительны их торговые связи, тем менее вероятность оппортунистического поведения. (Например, во времена Средневековья предпочтение отдавалось сделкам с родственниками.) Таким образом, чем ближе лично знакомы участники сделки, тем меньше трансакционные издержки.

### **3.5. Виды трансакционных издержек**

Классическая экономическая теория исходила из предположения, что рыночные сделки осуществляются мгновенно и не требуют затрат ресурсов. В соответствии с идеями, высказанными основателем теории трансакционных издержек, такого рода издержки подлежат классификации. Предлагаются систематизации рыночных и внутрифирменных трансакционных издержек, формируемых по различным классификационным признакам. В частности, могут быть выделены следующие виды трансакционных издержек:

- издержки поиска рыночной информации, определение требуемого товара, выгодная цена, желательный партнер по сделке и иной;
- издержки ведения переговоров и достижения соглашения по поводу совершения сделки;

- издержки на измерение и оценку обмениваемых товаров;
- издержки на юридическую защиту участников сделок и их собственности от вероятного проявления оппортунистического поведения партнерами;
- издержки, связанные с проявлением оппортунистического поведения контрагентов по сделкам.

Следует несколько более подробно рассмотреть особенности различных видов транзакционных издержек.

**Транзакционные издержки поиска информации.** Следует полагать, что одним из главных способов оптимизации издержек в сфере обращения является снижение уровня транзакционных издержек на поиск информации. В качестве первого вида транзакционных издержек нужно рассмотреть издержки на поиск информации. Такие издержки поиска информации имеют место в тех случаях, когда субъект рыночных отношений имеет недостаточно информации или ограниченный доступ к информации. Подобные издержки возникают в тех случаях, когда рассматриваемый субъект не знаком в достаточной степени с предложением необходимых ему товаров. Он мало осведомлен о субъектах, предлагающих эти товары.

Информация о состоянии и динамике рыночной конъюнктуры может быть классифицирована в соответствии со множеством признаков. Одним из наиболее востребованных видов рыночной информации является информация о состоянии и динамике рыночных цен. В соответствии с этим выделяются издержки поиска оптимальных или минимальных для покупателя цен на требуемую продукцию.

Теория поиска рыночной информации была предложена Джорджем Стиглером (1911–1991). Его статья «Экономическая теория информации» была опубликована в 1961 г. Стиглер получил Нобелевскую премию по экономике в 1982 г. «За новаторские исследования промышленных структур, функционирование рынков, причин и результатов государственного регулирования». В классической экономической теории предполагается, что информация о рынке имеется в полном объеме и не требует затрат ресурсов на ее поиск, т.е. транзакционные издержки поиска информации равны нулю. Это направление исследований получило название «экономическая теория информации». В рамках данной теории информация рассматривается в качестве одного из видов экономических ресурсов. Приобретение этого ресурса требует затрат средств, которые и представляют собой транзакционные издержки или издержки поиска информации. Поскольку продавцы предлагают свои товары по разным ценам, покупатель,



желающий минимизировать свои издержки, осуществляет поиск продавца, согласного на минимальную цену.

Вполне естественным видится то обстоятельство, что расширение круга поиска партнеров по торговой трансакции, позволяет находить все более низкие цены. Другой стороной увеличения возможных партнеров по сделке в поиске низких цен является увеличение трансакционных издержек на процедуру поиска.

Оптимальным числом продавцов, от которых следует получить информацию, будет такое, при котором суммарные издержки на приобретение товара и трансакционные издержки поиска информации минимальны. Вероятным выигрышем при нахождении оптимального значения количества обследуемых продавцов товара, необходимого покупателю, будет значение разницы цены, известной без поиска информации и минимальной ценой, полученной в результате проведенного поиска. Из этой разницы нужно вычесть трансакционные издержки на поиск информации. Таким образом мы получим значение экономии от поиска этой информации при оптимальном количестве обследуемых продавцов. При этом должно быть выполнено условие равенства качества предлагаемых продавцами товаров.

Другой важной составляющей трансакционных издержек выступают *издержки на ведение переговоров*. Этот тип трансакционных издержек связан с необходимостью определения соответствия предлагаемого товара (услуги) требованиям покупателя. Посредством переговоров устанавливаются основные положения заключаемого контракта. Таких положений может быть множество: время, место и способ поставки товара, а также время, место и способ оплаты товара. Кроме того, партнеры по крупным сделкам обычно желают познакомиться и лучше узнать друг друга.

По завершении переговоров требуется представить результаты в правильно оформленном контракте. Величина трансакционных издержек этого типа зависит от многих факторов. Правильное оформление контракта, требующее привлечения квалифицированных юристов, защищает участников сделки от значительных потерь при исполнении контракта. В простейшем случае контракт заключается между двумя сторонами. Однако часто возникает необходимость в заключении многосторонних контрактов. Это обстоятельство увеличивает трансакционные издержки.

Еще один тип трансакционных издержек представлен *издержками измерения*. Возможности количественного измерения товара и сложность проведения этих измерений. Следует учитывать сложность

определения качества товара и стабильность его характеристик во времени. В понятие качества товара включается предоставление гарантий производителя на случай необходимости ремонта, если характеристики товара отклоняются от заявленных. Представление о качестве товара связывается также с условиями послепродажного обслуживания.

Со времен Р. Коуза особое внимание уделяется спецификации прав собственности и защите собственности, что требует нести соответствующие транзакционные издержки – **транзакционные издержки спецификации и защиты прав собственности**. Защита прав собственности связана с функционированием правоохранительной системы – суды, арбитраж, третейские суды, полиция, прокуратура, следствие. Но кроме того, защита прав собственности обусловлена семейным и школьным воспитанием, учреждениями культуры, искусства, церковью. Работа этих институтов обусловлена соответствующими затратами ресурсов. Эти затраты принимают форму транзакционных издержек.

Еще один вид транзакционных издержек – это **издержки оппортунистического поведения**. Понятие оппортунистического поведения было предложено О. Уильямсоном, который дал этому понятию следующую характеристику: «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими» [1]. Современные авторы трактуют оппортунистическое поведение весьма широко, выделяя различные его формы.

Оппортунистическое поведение разделяется на рыночное и внутрифирменное. В условиях рынка такое поведение проявляется в попытках одной из сторон контракта не выполнять взятые на себя обязательства. Это может принимать формы обмана, дезинформации, введения в заблуждение и прочее. Оппортунистическое поведение внутри фирмы находит свое проявление в некоторых специфических формах. Принято выделять следующие наиболее часто обнаруживаемые формы оппортунистического поведения: отлынивание, уклонение или увиливание от работы. **Отлынивание** есть форма оппортунизма, которая проявляется в работе с меньшей интенсивностью, чем это требуется и является возможным для работника. Возможно, что это означает переложение своих функций на других. Такое поведение вероятно в случаях слабости контроля работы подчиненных со стороны руководителей и имеет место в случаях недостаточности или трудности приобретения информации о вкладе каждого работника в

общие результаты труда в условиях совместной деятельности. Оппортунистическое поведение проявляется также при наличии у работника возможностей действовать более в собственных интересах, чем в интересах организации.

**Вымогательство** представляет собой тип оппортунистического поведения, который проявляется в тех случаях, когда некоторый член команды будучи обладателем «специфического» ресурса подвергается претензиям или попыткам со стороны других членов некоторого коллектива претендовать на приобретение части квазиаренты от результатов использования этого ресурса. Сотоварищи пытаются уверить владельца специфического ресурса в том, что он без сотрудничества с другими не в состоянии приобрести и сохранить свой доход. Специфическим является ограниченный ресурс, являющийся собственностью одного из членов коллектива, специализированный для избранного в данной команде вида деятельности. Это подрывает мотивацию к совместной деятельности и приобретению специфических ресурсов экономическими субъектами.

Исследования, позволившие количественно оценить величину и долю транзакционных издержек в ВВП США, были проведены Джоном Уоллисом (профессор Мэрилендского университета) и Дугласом Норт. Результаты работы были опубликованы в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 годы» (1986) [2]. Результат исследования привел к выводу: объем транзакционного сектора в экономике США последовательно возрастает. В частном секторе имел место рост с оценочных 23 % в 1870 г. до 41 % в 1970 г., что означает рост в 1,8 раза. Доля транзакционных издержек в государственном секторе выросла еще более значительно – почти в четыре раза, с 3,6 % в 1870 г. до 13,9 % в 1970 г. [1]. Транзакционные издержки, составляющие часть общих расходов, по которым определяется ВВП, указывают на экономическое состояние страны. Чем выше этот показатель, тем выше уровень экономического и социального развития страны.

### *Библиографический список*

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб. : Лениздат, 1996.
2. Wallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Stanley Engermann and Robert Gallman (eds,) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161.

## Глава 4

# ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СОБСТВЕННОСТИ

4.1. Развитие представлений о собственности в прошлом..

4.2. Формирование научных представления о собственности.

## 4.1. Развитие представлений о собственности в прошлом

Развитие социальных структур от простейших семейных общин через племенную организацию к первым цивилизациям древности непосредственно обусловлено расширением и усовершенствованием отношений собственности. Рост общественного производства требует распространения отношений собственности на все более расширяющийся круг природных ресурсов, прежде всего, на землю. Углубление системы общественного разделения труда в последние тысячелетия обусловлено становлением и расширением товарного обмена. Товарный обмен становится возможным благодаря появлению и совершенствованию различных форм частной собственности.

Попытки осознания феномена собственности следует отнести к периоду становления ранних цивилизаций. Одним из первых способов осознания феномена собственности является формирование социальных норм, определяющих и закрепляющих отношения собственности. Изначально регулирование отношений собственности осуществлялось посредством обычаев, которые устанавливались и передавались в устной форме. Развитие письменности позволило фиксировать обычаи в письменном виде, что превратило эти устные нормы в своеобразные предшественники законов. К таким документам могут быть отнесены несколько письменных источников. Наиболее древние из найденных в Месопотамии памятников законодательства – каменная «Овальная пластинка» Энметены, правителя Лагата, текст которой сходен с надписями, «Реформ» Урунимгины. Предполагается, что сведения этих источников лишь перелагают некоторые из хранившихся в устной традиции норм и правил предшественников законов в письменную форму. Этот документ содержит изложение некоторых государственных норм XXIV в. до н.э., не приводя их текстуально.

Документ еще не представляет собой изложения законов в прямом понимании этого термина.

Другим примером является «Поучение гераклеопольского царя своему сыну Мерикара». Мерикара Хети – египетский фараон Первого переходного периода из X (Гераклеопольской) династии (XXI–XX вв. до н. э.), сын Хети III. Имя Мери-ка-ра значит «Любимый двойник Ра». Документ содержит правила управления подданными, чиновниками, учит благоразумным отношениям с соседями. Однако имущественные отношения, отношения по поводу земли отмечены скорее косвенным образом, в частности упоминается разделение на государственные земли (земли фараона) и общинные земли.

Необходимость нормативного регулирования и защиты отношений собственности побуждает к развитию взглядов на собственность. Законы Шульги, царя Ура XXI в. до н.э., (ранее назывались – Законы Ур-Намму) являет собой один из первых сводов устанавливаемых государством норм, который содержит статьи (в современном понимании) о защите собственности на землю, регулировании достаточно сложных отношений собственника на землю и арендатора.

Несколько позднее, в XX в до н.э. можно наблюдать более развернутое изложение норм по регулированию и защите различных видов собственности. Эти сведения содержатся в своде законов царя Липит-Иштар. Липит-Иштар – царь Исина, царь Шумера и Аккада, правил приблизительно в 1935–1924 гг. до н. э. Свод включает в себя 43 статьи; статьи с 4-й по 16-ю посвящены защите вещного имущества; статья 23 регулирует земельные отношения; статьи с 17 по 19 регулируют отношения собственности на рабов; статьи с 39 по 43 устанавливают компенсации за порчу чужого вола. Таким образом, из 40 статей, поддающихся прочтению, 22 посвящены регулированию и защите отношений собственности.

Свод законов царства Эшнунны (XVIII в. до н.э.) содержат 60 статей, значительная часть которых посвящена семейным, гражданским отношениям, регулированию отношений рабства. Нормативно устанавливаются цены на основные товары и тарифы на перевозки. Непосредственно защите собственности посвящено четыре статьи. Этот свод непосредственно предшествует законам Хаммурапи.

Наиболее полным и детально разработанным является Кодекс законов Хаммурапи (XVIII в. до н.э.). Законы Хаммурапи представляют собой результат последовательного развития шумерского государственного нормативного регулирования различного рода отношений. Кодекс содержит 282 статьи. Из поддающихся прочтению статей

кодекса 60 регулируют или защищают отношения собственности. В качестве предметов собственности рассматриваются движимое и недвижимое имущество, в том числе земля, рабы. Отношения собственности превращаются в один из главных предметов нормативного регулирования.

Развитие социального и экономического устройства древнего общества находит свое проявление в расширении и усложнении сводов законов. Следует отметить увеличение количества и доли положений, регулирующих отношения собственности, углубление детализации этих положений. В качестве наиболее совершенной и целостной системы правового регулирования и защиты собственности во времена Античности выступает римское право. Многие положения этого свода законов сохраняют свою значимость до настоящего времени. В рамках данной правовой системы выделяются различные субъекты собственности, даются определения основных правомочий – владения, пользования, распоряжения (распоряжение физическое и юридическое). Трактуются понятие общей собственности.

Констатация существования отношений собственности, необходимость защиты этих отношений, содержащиеся в правовых нормах, недостаточны для проникновения в сущность такого явления, каким выступает собственность. Правовые нормы, призванные защищать и регулировать отношения собственности не могут дать сколько-нибудь целостного представления о месте отношений собственности в социальной системе, о функциях собственности в воспроизводственном процессе и их роли в общественном развитии.

Античная философия уже иным, чем установление правовых норм, образом обращается к проблеме собственности. Делаются попытки анализировать собственность посредством проведения простейших классификаций. *Ксенофонт*, будучи автором труда о правильном ведении домашнего хозяйства «Домострой», рассматривает домашнее хозяйство с позиций накопления имущества; рассматривается общая семейная собственность; делается различие между собственностью правителей (тиранов) и частных лиц. Рабы считаются собственностью господ. Пользование землей приносит плоды и увеличивает имущество. Имущество рассматривается как собственность семьи.

*Платон* разделяет понятия общей, государственной и частной собственности. Он негативно относится к частной собственности. В идеальном обществе по Платону, представленном государством,

(«Государство») частная собственность запрещена, общность имущества распространяется на рабов, жен и детей.

Довольно глубокий анализ недостатков и преимуществ общей, в том числе государственной, и частной собственности присутствует у *Аристотеля*. В противоположность Платону Аристотель выступает в защиту частной собственности, видя в ней основу ведения домашнего хозяйства, противопоставляя ее общей государственной собственности. Специально рассматриваются случаи, в которых возможна лишь общая собственность на землю, например, в Лакедемоне (Спарте), а частная собственность на землю отсутствует.

Развитие торговли и производства в Средние века послужило расширению и углублению представлений о собственности. Система бухгалтерского учета построена исходя из представлений об отношениях собственности на имущество, подлежащего учету. Документально подтвержденный случай применения метода двойной записи в бухгалтерском учете установлен в торговой компании Франческо Датини (Francesco Datini). В этой компании в начале 1390-х гг. впервые был составлен бухгалтерский баланс. Одно из первых достаточно полных описаний венецианской системы бухгалтерского учета представлено в работе Л. Пачоли «Трактат о счетах и записях». Эти методологические положения сохраняют свою значимость в современном бухгалтерском (управленческом) учете.

## **4.2. Формирование научных представлений о собственности**

Научные представления о собственности в экономической теории начинают формироваться вместе с разработкой основных положений классической экономической теории. Философские идеи естественного права включают в себя в качестве основополагающих положения о личных свободах, имеющих свое проявление в системе гражданских отношений и в отношениях частной собственности. Исходя из этих предпосылок, А. Смит делает попытку объяснить систему отношений собственности: «самое священное и неприкосновенное право собственности есть право на собственный труд, ибо труд есть первоначальный источник всякой собственности вообще». Из так называемой догмы Смита следует, что первоначальными источниками доходов (заработная плата, рента и прибыль) выступают собственность на труд, собственность на землю и собственность на капитал.



«Всякий человек, который получает свой доход из источника, *принадлежащего лично ему*, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли» [1, с. 49]. К вопросу собственности А. Смит также обращается в связи с рассмотрением проблемы ренты. Возникновение земельной ренты А. Смит объясняет существованием собственности на землю. Таким образом, основатель классической экономической теории обращается к проблеме собственности в следующих случаях. Во-первых, с позиций естественного права, утверждающего личные свободы и частную собственность в качестве условия существования общества, основанного на рыночном хозяйстве. Во-вторых, для объяснения природы земельной ренты.

Последователи в классической экономической теории, похоже, не проявляли к проблеме собственности большего интереса, вполне удовлетворяясь положениями А. Смита.

### *Социалисты о собственности*

Интерес к вопросу собственности пробуждался в связи с попытками каким-либо образом решить проблему социального неравенства, «несправедливости в распределении». *Томас Мор* (1478–1535) автор романа, «Золотая книжечка, столь же полезная, сколь и забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопия» («Утопия» 1516 г.), в котором предлагает устройство социально справедливого общества. Одним из источников идей Т. Мора явились труды Платона, в частности «Государство». Справедливость в производстве и распределении продукта достигается благодаря отсутствию частной собственности и денег, обмен внутри страны отсутствует. Такое социальное построение следует считать вполне логичным. Отсутствие обмена внутри страны делает ненужной частную собственность и деньги. В этом случае требуется централизованное управление, устанавливающее как распределение ресурсов, объемы и пропорции производства, так и распределение продукта. Вместе с тем управляющие органы предполагаются выборными.

Итальянский представитель утопического социализма – философ и писатель *Томмазо Кампанелла* (1568–1639). Произведение «Город солнца» (1602 г.) построено в форме диалога. Как и Платон, отрицает частную собственность, провозглашает общность имущества, в том числе и жен.



### *Анархический социализм о собственности*

Собственность ставится в центр внимания таким течением общественной мысли, каким выступает анархизм. Одним из основоположников идей анархизма является *Уильям Годвин* (1756–1836) – английский писатель, политический философ. Проблеме собственности посвящен его труд «О собственности» (1793). Эта работа У. Годвина заслуживает внимания уже по той причине, что известное произведение Т. Мальтуса «Опыт о законе народонаселения» (1803 г.) явилось ответом на эту работу.

Существование социальной несправедливости, общественных пороков У. Годвин объясняет утвердившейся системой частной собственности. Естественным выводом из данной посылки является предложение об устранении частной собственности как причины неблагополучия основной массы населения. Общая или общественная собственность при устранении частной собственности не упоминается. Предлагается «уравнение собственности», посредством чего достигается социальное равенство членов общества. Условием предлагаемых преобразований У. Годвин видит «уничтожение правительства».

Первым, кто назвал себя анархистом, был *Пьер Жозеф Прудон* (1809–1865) – французский публицист, экономист, философ. Он обращается к проблеме собственности, видя в современной ему системе отношений собственности причину социальных противоречий, общественного неравенства. Одна из работ носит название: «Что такое собственность?» (1840). В рамках программы социальных реформ предлагал ограничение частной собственности и переход крупных компаний в управление ассоциациями рабочих и служащих.

Идеи анархизма и осуждения частной собственности нашли последователей и хорошо прижились на российской почве: российский анархист *Михаил Александрович Бакунин* (1814–1876) осуждал не собственность вообще, а неограниченную частную собственность. Частная собственность соответствует низкой ступени развития общества, переход к более высокой ступени организации требует перехода к иным формам собственности. *Петр Алексеевич Кропоткин* (1842–1921) считал частную собственность причиной эксплуатации, он призывал к замене частной собственности коллективной, общей собственностью.

### *Предшественники марксизма о собственности*

Проблема собственности рассматривалась в качестве одной из главных в программах социального усовершенствования общества непосредственных предшественников марксизма.

*Клод Анри де Рувруа, граф де Сен-Симон* (1760–1825) – французский философ, утопический социалист. Одна из его работ носит название «Взгляды на собственность». Он расширяет предмет политической экономии, рассматривая ее в качестве социальной науки. Переход к новому обществу он видит с позиций «индустриализма». Совершенствование общества предполагает перераспределение богатства. Он не осуждает частную собственность как таковую. Критика частной собственности проистекает из существующей возможности получать доход, не участвуя в производстве. Частная собственность анализируется с двух разных позиций – с позиции производства и с позиции распределения. А. Сен-Симон считает, что с позиции производства частная собственность необходима для эффективного ведения хозяйства. Вместе с тем, он соглашается с необходимостью преобразования земельной собственности.

*Франсуа Мари Шарль Фурье* (1772–1837) французский философ, утопический социалист. Население организуется в фаланги, в которых сохраняется частная собственность и допускается неравенство доходов и состояний. Фаланги строятся в форме производственных и потребительских ассоциаций. Развитие строя ассоциаций должно приводить к постепенному замещению частной собственности собственностью общественной.

*Роберт Оуэн* (1771–1858) – английский философ, социалист, социальный реформатор. Он явился организатором нескольких социальных и экономических экспериментов, которые впоследствии вылились в идеи кооперативного движения. Планы преобразования общества были связаны с изменением системы собственности. Р. Оуэн выступает противником частной собственности, которая, по его мнению, разъединяет людей. Исправление противоречий фабричного производства, общественных недостатков он видит в создании кооперативных общин, ведущих производство и распределяющих продукт и доходы. Все общество видится ему как совокупность таких общин. Общественная кооперация, обеспечивая изобилие, должна была решить многие проблемы промышленного общества. Исходя из идей трудовой стоимости он пытался заменить деньги «трудовыми квитанциями».

Идея отказа от частной собственности проходит через произведения практически всех социалистов и порой доводится до абсурда провозглашением полного отказа от частной собственности. Поскольку частная собственность иногда ассоциировалась с собственностью вообще, отказ от частной собственности мог рассматриваться как отказ от собственности вообще.

### *Марксизм*

Марксизм представляет собой более высокую по сравнению утопическими системами, стадию развития социалистических учений. *Карл Генрих Маркс* (1818–1883) – немецкий философ, экономист, создатель учения научного социализма. Основной труд – «Капитал», его первый том вышел в 1867 г. Как и его предшественники К. Маркс негативно относился к частной собственности, впрочем, его интересовала главным образом собственность на средства производства, собственность на землю. Будущее развитие общества К. Маркс связывает с уничтожением частной собственности. К. Маркс, вслед за Дж. Локком и А. Смитом, связывает собственность с трудом. Он полагает, что продукт труда должен быть собственностью человека. Сходная последовательность рассуждений присутствует у *Георга Вильгельма Фридриха Гегеля* (1770–1831), который начинает рассмотрение проблемы с понятия «труд», затем, используя понятия «отчуждение» и «присвоение» [2, с.105–115], приходит к анализу собственности. К. Маркс следует логике Г. Гегеля, используя понятие «отчуждение», рассматривает частную собственность на продукт как форму отчуждения продукта труда рабочего. Отчуждение труда, в свою очередь, есть результат отчуждения рабочего от средств производства.

Вопрос, традиционно занимавший экономистов, – это проблема ренты, которая не может быть решена без рассмотрения земельной собственности. К. Маркс в своей работе использовал теорию ренты Д. Рикардо. Идеология марксизма дает основание полагать, что имело место понимание связи частной собственности и товарного производства. По этой причине в рамках марксистской концепции переход к более высокой ступени общественной организации связывался с отказом от системы товарного обращения, отказом от денежного обращения, что делало ненужной частную собственность.

Проблема собственности широко обсуждалась в период экономических преобразований, последовавший в нашей стране после 1917 года. Результатом этих преобразований явилось формальное установление всеобъемлющей государственной собственности на крупные средства производства и природные ресурсы, в том числе на землю.

*Библиографический список*

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [пер. с англ.]. М.: Изд. соц.-экон. лит., 1962. 680 с.
2. Гегель Г.В.Ф. Собрание сочинений в 14 т. М: Изд. соц.-экон. лит., 1929-1959. Т. 4.

## Глава 5

# ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СОБСТВЕННОСТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1. Теорема Коуза.

5.2. Экономическая теория прав собственности.

## 5.1. Теорема Коуза

Внимание к проблеме собственности вновь проявилось в рамках институционального течения экономической теории. Один из основателей этого направления экономической мысли американский экономист Торстейн Веблен отнес институт собственности к главным общественным институтам. Теория прав собственности получила распространение и признание среди экономистов в 1960–1970-е гг.

Развернутая попытка использовать понятие собственности для решения проблемы внешних эффектов принадлежит американскому экономисту Рональду Коузу (1910–2013). В своей статье «Проблема социальных издержек» (1960) для объяснения способа интернализации отрицательного внешнего эффекта он употребляет термин **«права собственности»**. В этой статье была сформулирована теорема Коуза. Именно эта статья послужила началом для дальнейшей разработки экономической теории прав собственности.

Смысл теоремы Коуза состоит в том, что интернализация внешних эффектов возможна без вмешательства правительства. Артур Пигу полагал, что интернализация внешних эффектов возможна только посредством вмешательства государства введением специального налога (налог Пигу). Для этого необходимо достаточно четкое определение прав собственности или «спецификация прав собственности». Этот термин, использованный Р. Коузом, означает, во-первых, достаточно четкое установление субъекта или субъектов собственности; во-вторых, определение предмета собственности; в-третьих, четкое указания набора правомочий собственника или указание «пучка» прав собственности.

Условием интернализации внешних эффектов является присутствие ограниченных или, в крайнем случае, «нулевых» трансакционных издержек. Термин «интернализация» можно понимать как способ превращения внешних издержек субъектов, вступающих в сделку, во внутренние издержки этих субъектов.

В статье «Проблема социальных издержек» [1] Р. Коуз обращается к проблеме «экстерналий» или проблеме внешних эффектов. Внешние эффекты имеют своим результатом следующее. Частные издержки производителей продукции с положительной полезностью в силу наличия побочных продуктов с отрицательной или положительной полезностью, потребляемых как третьими лицами, так и самими участниками сделки, вызывают дополнительные издержки или выгоды этих третьих лиц. Социальные издержки складываются из частных издержек производства продукта с положительной полезностью и ущерба или дополнительной полезности от потребления побочного продукта с отрицательной или положительной полезностью, соответственно. Издержки третьих лиц оцениваются как экстерналии или внешние издержки. При наличии отрицательной полезности побочного продукта социальные издержки превышают частные.

В своей работе «Теория благосостояния», изданной в 1920 г. А. Пигу рассматривает экстерналии как провалы рынка. Дело в том, что поскольку благодаря рыночному механизму распределение ресурсов при учете только лишь частных издержек приводит к излишнему производству полезного продукта, сопровождаемого побочным продуктом с отрицательной полезностью или недопроизводству продукта, сопровождаемого побочным продуктом с положительной полезностью. Из этих обстоятельств следует предложение обратиться к государству для вмешательства в экономику с тем, чтобы исправить провалы рынка.

Частные лица, по мнению Р. Коуза, производят избыточный продукт в условиях отрицательных экстерналий, а также недостаточно продукта со свойствами положительных экстерналий. Вмешательство государства могло бы увеличить производство продуктов с положительными экстерналиями (посредством субсидирования такого рода производителей) и уменьшить производство продукта с отрицательными экстерналиями (через налогообложение, штрафы, законодательные ограничения объемов производства).



Термин «теорема Коуза» был введен Дж. Стиглером. Эта теорема доказывала возможность урегулирования проблем внешних эффектов без вмешательства правительства. Его примеры предполагали осуществление сделок при условии нулевых трансакционных издержек. Теорема Коуза в формулировке Джорджа Стиглера может быть воспроизведена следующим образом: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то распределение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности». Следовательно, структура производства, т.е. объемы производства различными субъектами, не зависят при указанных условиях от того, кому принадлежат ресурсы.

Из рассуждений Р. Коуза могут быть сделаны вполне определенные выводы. К таким выводам следует отнести следующее:

- наличие экстерналий вызывается недостаточной ясностью в установлении собственности на определенные предметы, в том числе на природные ресурсы;
- экстерналии находят свое проявление в различии между частными издержками и общественными издержками и выгодами;
- осознание существующих отношений собственности имеет своим результатом превращение внешних издержек и выгод во внутренние;
- для интернализации внешних издержек требуется установить собственность по поводу таких ресурсов внешней среды, которые ранее предполагались свободными или в свободном доступе, так же, как это имеет место по поводу экономических ресурсов;
- условием интернализации внешних эффектов Р. Коуз выдвигает отсутствие трансакционных издержек или нулевые трансакционные издержки;
- проблема внешних эффектов может быть решена без вмешательства государства при выполнении условий достаточно четкого определения прав собственности и отсутствии трансакционных издержек.

Доказательство теоремы осуществляется посредством приведения нескольких примеров, предполагающих отрицательные экстерналии. В частности, приводится пример с загрязнением озера отходами производства находящейся неподалеку фабрики или пример двух соседних ферм – скотоводческой и зерновой [1]. Предполагается, что

скот периодически портит посевы на участке соседней фермы. Хозяин скота, не неся экономической ответственности за порчу посевов, имеет только частные издержки своего производства. Общественные издержки такого производства перелagаются на зерноводческое хозяйство. Коуз пытается доказать, что конфликт интересов может быть урегулирован без вмешательства государства при условии, что хозяин посевов и владелец коров могут вступать в контрактные отношения.

Поскольку возможность предъявлять требования к скотоводу обусловлена распределением собственности на землю, можно говорить, что распределение прав собственности не влияет на структуру производства, которая остается прежней и оптимальной. Главным условием этого результата является четкое определение отношений собственности.

Следствием приведенных рассуждений является то, что собственность (права собственности) в конечном счете перераспределяется в пользу тех, кто ее (или их) выше ценит. Сам Р. Коуз выражает это следующим образом: «Если бы все права были бы ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов обмена, то никаких экстерналий не было бы» [1]. Следовательно, «провалы рынка» при сделанных допущениях отсутствуют, что не дает поводов правительству вмешиваться в рыночные механизмы с целью их исправления.

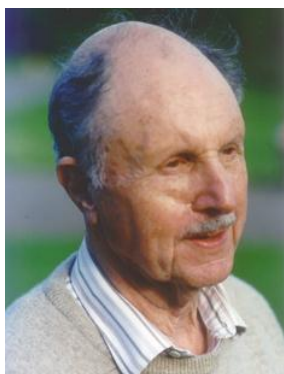
Нужно иметь в виду, что положения Р. Коуза о спецификации прав собственности следует воспринимать в соответствии с англосаксонской традицией, которая отдает приоритет индивидуальной собственности. Государственная и общая (или общинная) собственность фактически не принимаются во внимание. Эта логика приводит к следующему выводу. Если количество лиц, вовлеченных в сделки, имеющие своим результатом экстерналии, становится достаточно велико, то трансакционные издержки возрастают в такой степени, что интернализация внешних издержек (выгод) становится практически невозможной без вмешательства внешней силы в лице государства.

В отличие от этого Элино́р Остро́м проводила эмпирические исследования общей или коллективной собственности. Она доказала, что при наличии довольно большого числа лиц, осуществляющих функции присвоения предметов общей собственностью, урегулирование проблем экстерналий без вмешательства государства возможно.



## 5.2. Экономическая теория прав собственности

В качестве развернутого перечня правомочий собственника по поводу предмета собственности обычно принимается «пучок» прав собственности, предложенный английским историком права **Энтони М.Оноре** (А.М. (Tony) Honore) (род. в 1921 г.).



Энтони Оноре

Оноре попытался обобщить и сгруппировать наиболее часто встречающиеся в юридической и судебной практике случаи по поводу споров относительно собственности. Он выделил 11 правомочий, которые в определенных сочетаниях или в совокупности дают характеристику права собственности на определенные предметы. К такому пучку прав он отнес следующие правомочия:

- 1) право обладания или владения (the right to possess);
- 2) право на использование (the right to use);
- 3) право управления вещью (the right to manage);
- 4) право на доход от вещи (the right to the income of the thing);
- 5) право на капитальную стоимость, т.е. право на отчуждение, право на изменение или уничтожение вещи (the right to the capital);
- 6) право на безопасность (the right to security);
- 7) право трансмиссивности, или передачи другому лицу по завещанию или наследству (the right of transmissibility);
- 8) право отсутствия срока, т.е. бессрочности права собственности (the right of absence of term);
- 9) обязанность не допустить причинения вреда другим лицам (the duty to prevent harm);
- 10) ответственность в виде взыскания, накладываемого на предмет собственности (liability to execution);
- 11) естественность возврата переданных кому-либо правомочий в отношении предмета собственности по истечении срока передачи или в случае утраты силы этой передачи по любой иной причине (the incident of residuary) [2].

Идеи Р. Коуза по поводу прав собственности оказались привлекательными для экономистов институционального направления. Развитие этих идей в работах различных авторов получило название «теории прав собственности» (русский вариант – «экономическая

теория прав собственности»). Среди этих авторов следует отметить работы Армена Алчиана.



Армен Алчиан

**Армен Альберт Алчиан** (1914–2013) – американский экономист армянского происхождения. Проблеме теории прав собственности посвящена его работа «Права собственности» («Property Rights»). Права собственности в изложении А. Алчиана обеспечивают доступ собственника к экономическим благам. Рассматриваются различные собственники, в качестве которых могут выступать отдельный индивид, некоторая группа лиц, государство. Фирма рассматривается с позиций возможности распределения частных прав собственности.

Свой вклад в разработку теории прав собственности внес американский экономист **Гарольд Демсец** (род. в 1930 г.). Его работы принято относить к Чикагской школе, где он работал вместе с Р. Коузом и А. Алчианом. Г. Демсец был одним из первых, кто в своей статье 1969 г. предложил торговлю разрешениями на выбросы парниковых газов и других газообразных отходов производства как способ побудить загрязнителей окружающей среды принимать меры по снижению выбросов.

Совместно с А. Алчианом Г. Демсец написал статью «Производство, стоимость информации и экономическая организация» (1972 г.) [3].



Гарольд Демсец

В работе рассматриваются различные виды собственности (права собственности): личная, частная, семейная, групповая, собственность фирмы, корпоративная собственность. Авторы высказывают подход, альтернативный взглядам Р. Коуза на условия существования фирмы. Предполагается, что структура общества, включая некоммерческие организации, фирмы и домашние хозяйства, определяется существующим распределением собственности на ресурсы.

Производительность использования ресурсов предполагает кооперативную специализацию, которая определяет поведение собственников ресурсов. Авторы приходят к выводу, что для снижения побуждений членов «команды» поведению, характеризуемому «уклонением» от работы, требуется своеобразный «контролер», в качестве которого выступает собственник общих ресурсов. С этих позиций в работе анализируется деятельность различных типов фирм. Это могут

быть классический тип построения фирмы, фирмы, основанные на участии в прибылях, «социалистические» фирмы, корпорации, кооперативные и неприбыльные фирмы, партнерства.

Рассматриваются типы ресурсов, находящиеся в собственности фирмы и используемые в производстве. Собственники всех объединенных в фирме ресурсов связаны системой контрактов. Посредством теории прав собственности объясняется любая сделка на рынке как акт обмена «пучками прав собственности».

Обмен товаров или переход предмета собственности от одного субъекта к другому в неинституциональной теории рассматривается с позиций обмена «пучками прав собственности». Обмен есть перемещение предмета собственности в пространстве отношений собственности. Контракт рассматривается как канал, по которому производится передача «пучков прав собственности». Контракт содержит условия, в соответствии с которыми изменяются права собственности и отношения собственности субъектов, участвующих в сделке.

Контракт представляет собой форму материализации правовых отношений, которые являются институциональной основой взаимных обязательств или долговых отношений, возникающих между сторонами сделки. Погашение обязательств каждой из сторон требует определенного достаточного времени, в продолжение которого существуют эти обязательства. Лишь взаимное погашение обязательств знаменует собой завершение сделки и переход обмениваемых предметов в собственность иных, чем прежде, субъектов.

Разнообразие контрактов обусловлено различным характером субъектов, вступающих в обмен, количеством этих субъектов на разных полюсах отношений обмена, предметами собственности, поступающими в обмен, сложностью отношений собственности по поводу этих предметов, продолжительностью существования взаимных обязательств. Эти обстоятельства обуславливают величину затрат ресурсов для осуществления обмена, а следовательно, величину транзакционных издержек.

Понятие «размывания» прав собственности по смыслу является противоположным понятию «спецификация прав собственности». Недостаточная спецификация прав собственности в значительной степени осложняет использование ресурсов окружающей среды, предметов собственности. Любая рыночная операция становится трудноосуществимой или невозможной в условиях размывания прав собственности ввиду значительного роста транзакционных издержек.

Процесс спецификации прав собственности требует затрат ресурсов. Он может иметь своим результатом все более четкие спецификации, однако предел этому процессу полагается ростом эффективности, получаемым от дальнейшего повышения четкости спецификации. Всякая реальная спецификация прав собственности предполагает определенную неполноту информации о собственниках, предметах собственности и правовых актов, регулирующих и защищающих собственность.

Нормы, регулирующие отношения собственности, могут устанавливаться законодательными актами государства, в этом случае они выступают в форме правовых актов или законов. Однако регулирование и защита отношений собственности не менее, а иногда более эффективно обеспечиваются моральными и нравственными принципами, постулатами веры, религиозными догмами, обычаями и традициями делового оборота.

Предметы, охватываемые правами собственности, чрезвычайно разнообразны. Специфика предметов собственности обуславливает и разнообразие прав собственности. Если установлен субъект собственности, то права собственности могут быть представлены как некоторые общественные рамки, в пределах которых осуществляется присвоение предметов собственности.

Проблема недостаточности спецификации прав собственности в наиболее явной форме наблюдается по поводу таких предметов собственности, какими выступают отдельные составляющие природных ресурсов. Именно по этой причине эффективность использования природных ресурсов во многих случаях бывает весьма невысокой. Кроме того, составляющие природных ресурсов по причине недостаточной спецификации прав собственности не обращаются на рынке или имеют очевидные ограничения обращения. Более того, в случае отсутствия отношений собственности по поводу определенных предметов собственности спецификация прав собственности оказывается в принципе невозможной. Такая ситуация часто складывается в отношении наиболее крупных составляющих природных ресурсов, какими являются водные ресурсы – океаны, моря, реки, подземные воды, ледники, ресурсы атмосферного воздуха, леса; биологические ресурсы морей и океанов, минеральные ресурсы земных недр и прочее.

Эффективность использования предмета собственности также обусловлена способностью субъекта собственности осуществлять функции собственника. Принято считать, что государство является низкоэффективным собственником. Это относится, в том числе,

к исполнению функций собственника на природные ресурсы. Государство, будучи собственником природных ресурсов, осуществляет свои функции по большей части посредством введения ограничений на пользование этими ресурсами. Это представляет собой такую функцию собственника, какой является владение.

Классическая и неоклассическая теории, выступая с позиции выделения субъектов собственности, рассматривают государственную и частную собственность. Неинституциональная теория рассматривает, кроме того, общую собственность как собственность территориальной общины.

### *Библиографический список*

1. Coase R The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, v. 3, 1960. № 1, pp. 1–44.
2. Honore A.M. Ownership. In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A.W., Oxford, 1961.
3. Алчиян А., Десмец Г. Теория отраслевых рынков // Вехи экономической мысли. Т. 5. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 280–317.



## Глава 6

# СОБСТВЕННОСТЬ КАК СИСТЕМА ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ПО ПОВОДУ ПРЕДМЕТОВ СОБСТВЕННОСТИ

- 6.1. Отношение присвоения и отношение собственности.
- 6.2. Простейшие отношения собственности.
- 6.3. Классификация систем отношений собственности.
- 6.4. Воспроизводство отношений собственности.

## 6.1. Отношение присвоения и отношение собственности

В экономической теории, в том числе в институциональной теории, довольно широко употребляется термин «отношение» (или «отношения»). Этот термин пришел в экономическую теорию из юридической науки и практики. Предмет регулирования закона характеризуется как некоторая специфическая совокупность или группа отношений. Отношения в такой логической конструкции выступают в качестве первичных явлений по сравнению с нормативными актами, являющимися формой права: статья 2 Гражданского кодекса РФ озаглавлена «Отношения, регулируемые гражданским законодательством».

Понятие «отношения» употребляется в марксистской экономической теории. В частности, собственность, будучи экономической категорией, рассматривается как отношения собственности. Термин «отношения собственности» употреблялся вместе с другим термином, характеризующим явление собственности, – это термин «присвоение». Данное понятие пришло в марксистскую экономическую теорию из гегелевской философии вместе с парным ему понятием «отчуждение». Вместе с тем, понятие «присвоение» приобрело в марксистской экономической теории самостоятельное значение.

Философский позитивизм О. Конта (1798–1857) и его последователей (эмпириокритицизм, махизм, неопозитивизм, постпозитивизм) провозгласил приоритет опытного знания, основанного на непосредственном наблюдении и отказе от абстрактных, умозрительных построений. Эти воззрения привели к иным методологическим

началам экономических исследований, к теоретическим построениям, основанным на новых понятиях.

Начало XX века отмечено значительными изменениями в научных представлениях о психологии человека. Получило развитие такое направление исследований психологии, каким явился бихевиоризм или наука о поведении человека. В согласии с представлениями философского позитивизма предметом исследования в психологии выступает не сознание, а поведение человека. Методология исследования в практике бихевиоризма исходит из того положения, что поведение человека обусловлено воздействиями на него определенных составляющих внешней среды. Джон Уотсон (1878–1958), американский психолог, основатель бихевиоризма, предложил схему, в которой изменения во внешней среде человека выступают в качестве стимула деятельности, а последующее поведение человека выступает в качестве реакции на внешний стимул. Стимул и реакция подлежат непосредственному наблюдению и могут быть количественно измерены. Эти положения бихевиоризма соответствуют идеям философского позитивизма.

Его идеи были восприняты теоретиками менеджмента, в частности Абрахамом Маслоу. Вместе с тем, такие явления, которые описывались понятием «отношения» в начале XX в. считались недоступными непосредственному наблюдению, и не подлежащими количественному измерению. Понятие «отношение» могло рассматриваться как не вполне научное. Это обстоятельство побуждало искать другие понятия, более полно отображающие экономические явления. В экономической науке активно входило в оборот понятие «институт» или «институты».

Результаты исследований в психологии нашли применение в экономической теории и менеджменте. Теория предельной полезности имеет в своей основе представления о психологии поведения потребителя различных благ. На базе психологических понятий строится теория потребительского поведения, которая непосредственно связана с теорией предельной полезности.

В середине XX в. с появлением автоматических машин и вычислительных устройств, совершенствованием представлений о функционировании человеческого мозга зародилась и получила признание новая наука кибернетика. Ею основателем считается Норберт Винер (1894–1964). Методология новой науки исходила из того, что можно рассматривать, анализировать и сравнивать как аналогичные или сходные деятельность животного и человека с функционированием

автоматических машин. С этих позиций такие явления, которые описываются понятием «отношение» могут рассматриваться как наблюдаемые и подлежащие измерению.

Представляется всевозможным разделить всю совокупность отношений человека на две части: отношения к ресурсам окружающей человека среды или вещным предметам и отношения к другим людям. Последние принято называть общественными отношениями.

Представляется возможным рассмотреть простейший случай осуществления (функционирования) отношений собственности между двумя субъектами. Отношение собственности, связывающее двух субъектов, есть элементарная составляющая любой более сложной системы отношений собственности.

Требуется обозначить некоторые исходные положения, принимаемые в качестве основы модели такого общественного явления, которое принято обозначать понятием «собственность». Для выделения данного феномена из прочих явлений окружающего мира нужно указать его составляющие. Это, во-первых, субъект собственности или собственник. В простейшем случае – отдельный человек. Затем, предметы собственности – части окружающей среды или вещи. Затем, это несобственник или несобственники определенного предмета собственности. И, наконец, это отношения между субъектами собственности собственником и несобственником по поводу предмета собственности.

Необходимо разграничить два типа отношений. Требуется выделить отношение субъекта собственности к предмету собственности. Этот тип отношений называется отношением присвоения или присвоением. Отношение присвоения реализуется в определенных действиях или в поведении человека (субъекта собственности – собственника), направленном на предмет собственности. Поведение собственника состоит, во-первых, в приведении предмета собственности в движение, что характеризуется определенной формой потребления этого предмета собственником. Во-вторых, поведение собственника может состоять в том, чтобы не допустить приведение в движение предмета собственности или потребление предмета собственности несобственником. Как первое, так и второе принято называть присвоением или формой присвоения предмета собственности субъектом собственности.

Другой тип отношений – это отношения между субъектами собственности или общественные отношения по поводу предмета собственности. Общественное отношение отличается тем, что состоит из двух отношений. Это, во-первых, отношение первого субъекта



ко второму (собственника к несобственнику), во-вторых, отношение второго субъекта к первому (несобственника к собственнику). Наиболее простым случаем отношения собственности является такой, когда рассматриваются два субъекта. Субъект А – собственник и субъект В – несобственник связаны отношением собственности по поводу некоторого предмета собственности. В качестве такого предмета условно может быть принят определенный участок земли, первоначально введенный в оборот или окультуренный и обрабатываемый субъектом А. В силу того обстоятельства, что участок есть продукт труда субъекта А, он может рассматриваться в качестве предмета собственности субъекта А. Другими словами, субъект А является собственником предмета собственности – обработанного участка земли. Предполагаем, что любой другой субъект, допустим субъект В, не является собственником данного предмета – окультуренного другим человеком участка земли.

## 6.2. Простейшие отношения собственности

Отношение собственности, связывающее этих двух субъектов, состоит в следующем. Субъект А относится к субъекту В как к несобственнику предмета собственности – участка земли. Субъект В относится к субъекту А как к собственнику предмета собственности – участку земли. Отношение субъекта В к субъекту А состоит в том, что В согласен с присвоением субъектом А предмета собственности. Поскольку основной формой присвоения является пользование предметом собственности, то субъект В согласен с тем, что А осуществляет пользование предметом собственности. Вместе с тем, отношение субъекта А к субъекту В состоит в том, что А не согласен с присвоением субъектом В предмета собственности. Поскольку основной формой присвоения является пользование предметом собственности, то субъект А не согласен с тем, что В мог бы осуществлять пользование предметом присвоения или данным предметом собственности.

Это означает, что субъект А является собственником предмета собственности, в то же время В не является собственником предмета собственности (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Простейшая схема системы отношений индивидуальной собственности

Отношение собственности состоит в общественном признании присвоения предмета собственности (пользования, распоряжения, владения) собственником этого предмета. Общественное признание присвоения предмета собственности субъектом А состоит в том, что хотя бы один субъект, отличный от А (в рассматриваемом случае субъект В) согласен с тем, что А осуществляет присвоение данного предмета собственности (или предмета, на который направлено присвоение субъекта А). Нами рассматривается простейший случай, когда А есть собственник, в то время как В не является собственником данного предмета собственности. Следует заметить, что общественное признание субъекта А собственником может осуществляться не только со стороны «субъекта, не являющегося собственником», но также со стороны другого субъекта Д, который также является собственником данного предмета. Количество субъектов, со стороны которых осуществляется признание того факта, что субъект А есть собственник предмета собственности, может быть довольно велико. Чем больше число признающих собственником субъекта А, тем большей силой обладает такое общественное признание.

Возникновение собственности у некоторого субъекта требует выполнения ряда условий; во-первых, необходимо наличие предмета собственности. Во-вторых, – возникновение отношения присвоения

данного предмета субъектом собственности. Это отношение находит свое проявление в поведении данного субъекта. В-третьих, наличие иного субъекта (или иных субъектов) – несобственника данного предмета собственности. В-четвертых, требуется возникновение отношения между двумя указанными субъектами по поводу предмета собственности. ***Отношение между собственником и несобственником по поводу предмета собственности и является отношением собственности.***

Индивидуальная собственность может существовать в рамках более сложных систем отношений собственности, в частности внутри отношений общей или коллективной собственности.

Рассмотренная выше простейшая или элементарная система отношений индивидуальной собственности подразумевает, что эти отношения имеют некоторую временную протяженность. Это означает, во-первых, что отношение собственности в некоторый момент возникает. Во-вторых, отношение собственности существует на протяжении некоторого периода. В-третьих, отношение собственности в определенный момент прекращает свое существование. Следует иметь в виду, что отношением собственности является общественное отношение между субъектами собственности. Субъектами собственности здесь являются собственник и несобственник.

### **6.3. Классификация систем отношений собственности**

Присвоение в отечественной теории представлено классической триадой: пользование, владение, распоряжение предметом собственности. Эта триада проистекает из традиции римского права. Данный подход не противоречит выделению «пучков прав» Э. Оноре. Весьма важно разделить распоряжение фактическое и распоряжение юридическое. Нужно признать, что различия между распоряжением фактическим и распоряжением юридическим столь значимо, что эти два вида распоряжения следует рассматривать в качестве разных форм присвоения предмета собственности. И, более того, распоряжение юридическое существенно отличается трех других форм присвоения, поэтому полагаем методологически правильным объединить первые три формы присвоения (пользование, владение, распоряжение фактическое), противопоставляя их четвертой форме присвоения – распоряжению юридическому. Классификационным признаком такого

разделения является то обстоятельство, что три первых формы присвоения не подразумевают изменения собственника предмета присвоения, в то время как четвертая форма присвоения обеспечивает переход предмета присвоения от одного собственника к другому.

**Отношение пользования.** Основной формой присвоения предмета собственности является пользование. Пользование обеспечивает непосредственное потребление данного предмета. Потребление предмета собственности субъектом отношения пользования позволяет продолжить существование данного субъекта. Отношение пользования состоит в знаниях и умениях, посредством которых возможно извлечь полезность из предмета присвоения.

**Отношение владения** обеспечивает сохранность предмета собственности посредством недопущения пользования данным предметом другими субъектами, не являющимися собственниками этого предмета.

**Отношение фактического распоряжения** подразумевает возможность уничтожить или видоизменить предмет собственности.

**Отношение юридического распоряжения** создает возможность изменения собственника данного предмета собственности. Это возможно посредством обмена предметами собственности между различными субъектами собственности. Эти отношения лежат в основе рыночного разделения труда и специализации (в отличие от разделения труда внутри фирмы, предприятия).

Проблема классификации систем отношений собственности важна для понимания такого основополагающего явления в экономике и в обществе, каким выступает собственность. Требуется указать основные классификационные признаки, в соответствии с которыми возможно произвести классификацию отношений собственности. Для определения классификационных признаков систем собственности следует рассмотреть отдельные составляющие схемы, представляющей систему отношений собственности. Эта наиболее простая схема позволяет определить общую методологию классификации системы отношений собственности. Используя данную схему, мы в состоянии указать основные классификационные признаки, в соответствии с которыми может осуществляться классификация систем собственности.

В соответствии с этой методологией можно классифицировать системы собственности по следующим элементам схемы:

- 1) субъекты собственности – собственники и несобственники;
- 2) предметы собственности;
- 3) отношения субъектов собственности к предмету собственности;

4) отношения между субъектами собственности.

Затем возможна классификация по пересечению различных классификационных признаков.

**Классификация систем собственности по типу собственника.** В соответствии с принятым порядком классификации первоначально рассмотрим различные виды собственников.

Могут быть выделены следующие типы собственников: индивидуальный собственник, совместный собственник (группа лиц, выступающих в качестве собственника).

*Индивидуальная собственность.* Рассмотренный простейший случай, в котором собственником является отдельное физическое лицо или отдельный человек. Система отношений, соответствующих такому типу собственности, изображена на схеме (рис. 6.1). Случай индивидуального собственника предмета присвоения является весьма распространенным, собственность характеризуется как персональная, личная. Такой собственник может быть назван индивидуальным (персональным, личным) собственником. Индивидуальный собственник в своей развитой законченной форме появился позже, чем совместный или общественный.

*Общая или коллективная собственность.* Традиционно индивидуальной собственности противопоставляется общая, совместная или коллективная собственность. В данном случае собственник представлен не одним человеком или персоной, а группой людей. В зависимости от того, как устроена эта группа, являющаяся коллективным собственником, возможен самый широкий спектр типов, видов собственности.

К общей или общественной следует отнести следующие виды собственности:

- семейная;
- собственность жителей территории на природные ресурсы этих территорий;
- групповая или коллективная;
- корпоративная собственность юридических лиц – компаний (собственность хозяйственных товариществ и обществ (в т. ч. акционерных обществ), кооперативов, унитарных предприятий, фондов, учреждений, общественных организаций, ассоциаций и союзов юридических лиц и т.д.);
- собственность общественных организаций;
- государственная собственность.

Внутреннее устройство различных типов общественного (коллективного) собственника имеет различия, обусловленные многообразными формами принятой организационной структуры такого собственника. Характер этих организационных структур определяется типом внутренних отношений, существующих между лицами, составляющими коллективного или общественного собственника. Эти отношения определяют порядок принятия совместных решений по пользованию или другим формам присвоения предмета собственности каждым членом коллективного собственника. Внутренняя организационная структура общественного собственника устанавливает распределение возможностей присвоения предмета собственности между совместными собственниками, следовательно, возможности присвоения предмета каждым отдельным членом коллектива собственников.

Организационные структуры коллективного собственника весьма разнообразны, их диапазон довольно широк. С одной стороны, он начинается от простейших форм семейной организации, в которых возможен случай достаточно полной демократии, основанной на принятии решений стопроцентным голосованием всех членов коллектива с правом вето каждого члена. Такой способ принятия решений оказывается возможным благодаря малочисленности такого коллективного собственника – от двух до нескольких (десятков) человек. С другой стороны, возможны коллективные собственники, составленные из сотен тысяч человек. Например, 700 тыс. акционеров «Евротоннеля». Организационные структуры таких коллективных собственников довольно сложны, процедуры принятия решений продолжительны и не всегда учитывают интересы значительных групп совместных собственников.

Столь же сложны процедуры принятия решений по производству общественных благ, которые осуществляются всеми жителями некоторой достаточно крупной территории. Методы теории общественного выбора позволяют оптимизировать такого рода процедуры принятия решений большим числом заинтересованных лиц.

Между указанными крайними по количеству участников случаями существования коллективных собственников располагается множество видов различных структур организации, рассматриваемых теорией менеджмента. Организационной основой таких структур в большинстве случаев являются различные формы иерархии. Коллективные формы собственности представлены различными типами коммерческих компаний, организаций. В последнем случае в качестве субъекта собственности выступает юридическое лицо.



Различие коллективных собственников состоит также в таком обстоятельстве, как причина формирования данного коллектива собственников. Исходя из этого можно указать отличия таких коллективных собственников, какими являются семья, корпорация, государство, группы пользователей природными ресурсами.

*Коллективная семейная собственность.* Самой известной формой общей, коллективной собственности является семейная собственность. Система семейной собственности выступает наиболее простым случаем общей собственности. Именно этому случаю общей собственности в значительной степени соответствует схема, представленная на рис. 6.2. Семейная собственность как вид общей или общественной собственности является, вероятно, самой древней. Следует признать, что общая собственность представлена несколько более сложной системой отношений, чем индивидуальная собственность. Это видно по изображённой схеме. Семья формируется из близких родственников, деятельность членов такого коллектива есть совместный труд на общее благо. Целью совместной деятельности членов семьи является самовоспроизводство, обеспечение жизни и благосостояния членов семьи. Осуществление функций собственника представляется вторичным по отношению к указанной цели деятельности.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что отношения коллективной собственности могут существовать без наличия несобственников. Отношения собственности функционируют внутри коллективного собственника. Это невозможно в случае индивидуальной собственности.

Общая или общественная собственность представлена отношениями членов коллективного собственника друг к другу по поводу присвоения предметов собственности.

*Система отношений общей собственности состоит в признании каждым членом коллектива возможности присвоения в форме пользования предмета общей собственности.*

Как уже говорилось, индивидуальная собственность может существовать параллельно с общей собственностью. Некоторые предметы по своей форме и назначению могут быть по преимуществу в индивидуальной собственности (одежда, обувь и т.д.).

Система отношений в значительной степени соответствующая этому типу совместного собственника изображена на схеме (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Схема системы отношений общей собственности на предмет собственности

Семейная собственность есть совокупность отношений между членами семьи по поводу присвоения ими предметов общей семейной собственности. Исторически семейная собственность развивалась на основе системы разделения труда между членами семьи. В силу этого отношения семейной собственности во многом зависят от количества членов семьи, соотношения мужчин и женщин в семье, количества детей, разницы в возрасте между членами семьи. Организационная структура семьи, как уже было сказано, наиболее демократична и позволяет учитывать мнение каждого члена семьи в процессе принятия решений в вопросах пользования предметами присвоения. Этим обстоятельством обусловлена высокая степень согласования этих интересов с интересами других членов семьи при принятии решений по способам пользования предметами семейной собственности. В таких условиях возможно применение стопроцентного голосования при принятии решений.



Традиции современной европейской демократии, надо полагать, имеют в своем основании именно внутрисемейные отношения, отношения совместной (общей) собственности, сложившиеся на протяжении многих столетий на территории европейского субконтинента.

Семейная собственность подразумевает осуществление таких форм присвоения предметов собственности, какими являются пользование, распоряжение фактическое. Если предположить, что кроме коллективного собственника некоторого предмета существуют несобственники, то члены такого коллективного собственника совместно осуществляют присвоение этого предмета в форме владения.

Только при наличии несобственников коллективный собственник может осуществлять присвоение предмета собственности в форме юридического распоряжения. Это означает, что предмет общей собственности может обмениваться, сдаваться в аренду, дариться только по решению коллектива собственников. Такие формы присвоения также изображены на схеме (рис. 6.2).

*Собственность жителей территории на природные ресурсы.* В наиболее развитом виде этот тип собственности проявляется в качестве общинной собственности на землю, которая существовала повсеместно в определенные исторические периоды. В Средневековые общинная собственность на землю была повсеместно распространена у германцев. В российских условиях общинная собственность на землю сохранялась до середины XIX века.

Формирование групп пользователей природными ресурсами имеет своей целью именно осуществление функций коллективного собственника отдельных видов природных ресурсов. Целесообразная деятельность каждого члена группы выступает в данном случае вторичной.

*Групповая или коллективная собственность на природные ресурсы.* Коллективная собственность на отдельные составляющие природных ресурсов продолжает сохраняться в настоящее время. Этой проблеме посвящено исследование лауреата Премии Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля Элинор Остром «Эволюция институтов коллективной деятельности». Э. Остром провела эмпирические исследования широкого круга фактов коллективного регулирования использованием разнообразными природными ресурсами (рыбными, земельными, лесными, водными и т.д.) со стороны жителей определенных территорий. Эти формы регулирования представляют собой форму коллективной собственности на природные ресурсы. Такие формы собственности

развивались на протяжении сотен лет. Э. Остром сумела доказать относительную эффективность данной формы коллективной собственности по сравнению с индивидуальной (частной) и государственной формами собственности. Такая форма коллективной собственности гораздо более эффективна по сравнению с нерегулируемым использованием природными ресурсами, которое часто имеет место по отношению ко многим видам природных ресурсов.

*Групповая собственность.* Этот тип коллективной или общественной собственности отличается тем, что формирование таких групп собственников вынуждается именно необходимостью осуществления функций собственника. Функции собственника для таких групп являются первичными. Это отличает такую собственность от семейной или корпоративной собственности, где функции собственника вторичны. Примером может служить формирование группового собственника для защиты определенных видов природных ресурсов от пользования, жителями иных территорий, неаборигенами. Такими ресурсами могут быть лесные биоресурсы, луга и выпасы, ресурсы поверхностных вод, подземные пресные воды, морские участки и прочее. В качестве главной функции в случае групповой собственности выступает функция владения предметом собственности. Например, Э. Остром отмечает: «По всем высокогорным районам Швейцарии фермеры используют частную собственность для занятий сельским хозяйством и общинную собственность для летних выпасов, лесов и каменистых неудобий, расположенных рядом с их частными владениями. Четыре пятых территории альпийских угодий находится в той или иной форме общей собственности — ею владеют местные деревни (Gemeinden), корпорации или кооперативы» [1, с. 132]. Этот вид общей коллективной собственности подразумевает осуществление функций пользования, владения и фактического распоряжения предметом собственности членами коллектива собственников. Юридическое распоряжение в данном случае не подразумевается. Даная форма организационной структуры коллективного собственника характеризуется высокой степенью демократичности принятия решений по пользованию ограниченными природными ресурсами. Такая демократичность принятия решений позволяет в высокой степени учитывать интересы отдельных членов коллектива собственников и согласовывать их с интересами других собственников и коллектива в целом.

Подобная форма отношений собственности, функционирующих внутри коллектива, в незначительной степени испытывает влияние возможности осуществления такой формы присвоения предмета

собственности, какой является юридическое распоряжение. По этой причине данная форма собственности не может приобретать форму частной собственности.

*Корпоративная собственность как форма коллективной собственности.* Этот вид собственности создается и функционирует для получения доходов от вложений капитала в производство определенных продуктов, с тем чтобы реализовать их на рынке. Осуществление функций собственника является вторичным по отношению к этой главной цели деятельности такого субъекта экономики.

В противоположность предшествующим формам собственности деятельность корпоративных собственников капитала направлена на максимизацию прибыли компании. При этом осуществление функций совместных собственников вторично и подчинено главной цели максимизации прибыли, доходов росту капитализации, обеспечению устойчивого развития компании. В рамках такой сложной экономической структуры, какой является корпорация, имеет место разделение функций присвоения предметов собственности. В качестве субъектов присвоения предметов собственности в компании выступают как собственники капитала, так и наемные работники.

Система распределения функций присвоения предметов собственности чрезвычайно сложна и становится тем более сложной, чем больше размеры компании. Размеры компании определяются величиной капитала, количеством и разнообразием активов, количеством собственников капитала и наемных работников.

В самом общем виде можно лишь указать следующее. Собственники капитала осуществляют наиболее важные функции присвоения финансовых активов, а также главные функции присвоения материальных активов компании. Принятие важнейших решений по выполнению функций юридического распоряжения финансовыми и материальными активами осуществляется именно собственниками капитала.

Наемному персоналу, представленному менеджерами различных уровней иерархии управления процессами производства, собственниками делегируется большая часть функций присвоения как финансовых, так и физических активов компании. Наемные работники, непосредственно участвующие в процессе производства, осуществляют функции пользования, частично владения, а также фактического распоряжения физическими активами компании.

Размеры компании могут определяться по количеству занятых и способны варьироваться от нескольких работников до сотен тысяч человек. Как уже было отмечено, только собственники капитала могут

составлять сотни тысяч человек (акционеры «Евротоннеля»). Учредители и акционеры, будучи собственниками капитала, осуществляют присвоение финансовых активов компании.

Персонал компаний осуществляет функции присвоения вещественных активов компании. Численность персонала крупнейших компаний может достигать двух миллионов человек. Например, крупнейшим работодателем в мире считается американская компания – сеть супермаркетов «Walmart», в которой занято 2,1 млн человек [3]. В компании представляющей сеть ресторанов «McDonald's» занято 1,9 млн человек [3]. В компании «Российские железные дороги» работает 1,1 млн человек. Размеры компании во многом определяют ее организационную структуру, а следовательно, распределение функций присвоения вещественных составляющих активов. Как структура компании, так и функции присвоения вещественных активов обусловлены системой менеджмента. В основе систем управления компаний лежат иерархии. Однако возможность эффективно управлять такими крупными компаниями, как те, что были названы, достигается благодаря таким гибким системам менеджмента, как дивизионные структуры, но еще в большей степени франчайзинг.

Нужно признать, что системы современного менеджмента и соответствующие организационные структуры крупных компаний построены таким образом, что учет интересов значительной части акционеров (миноритариев) в присвоении ими капитала компании становится затруднительным. Еще в большей степени это остается справедливым для наемного персонала компаний. Присвоение наемным персоналом вещественных составляющих активов компании в незначительной степени согласовывается с интересами работников компании. Эти работники практически не обладают возможностями влиять в своих интересах на распределение полномочий присвоения между ними вещественных составляющих активов компании. Это обстоятельство обусловлено уже самой системой многоуровневых иерархий крупных компаний.

Члены корпорации собственников капитала совместно осуществляют функции присвоения капитала как финансового ресурса (пользование, владение, распоряжение фактическое, распоряжение юридическое). Каждый член корпорации осуществляет эти формы присвоения собственной долей капитала.

Корпорация, включая всех своих членов, осуществляет эти формы присвоения активов компании в физической форме в целом. Однако значительная часть функций присвоения материальных

активов делегируется наемному персоналу, менеджерам компании. Распределение функций присвоения материальных активов компании между наемными работниками, менеджерами определяется принятой организационной структурой компании.

*Собственность общественных организаций.* Общественные организации могут иметь предметы собственности. Некоторые общественные организации имеют значительное количество членов. Это могут быть профсоюзы, объединяющие иногда миллионы человек, религиозные организации, такие как католическая церковь, православная церковь. Число приверженцев католической церкви оценивалось в 2012 г. в 1,214 млрд человек. Численность организационных структур, осуществляющих функции присвоения материальных и финансовых активов организаций, несравненно малочисленнее. Организационные структуры этих организаций построены в форме иерархий.

*Государственная собственность.* Государственные учреждения, ведомства, организации представляют собой весьма многочисленные организационные структуры, в рамках которых осуществляется присвоение предметов государственной собственности. Эти структуры по большей части представлены многоуровневыми иерархиями. Примерами могут служить армия США (3,2 млн человек), Народно-освободительная армия Китая (2,3 млн человек) [3]. Британская служба здравоохранения (National Health Service) имеет численность персонала 1,7 млн человек [3]. Количество уровней управления в государственных организациях значительно превосходит значение этого показателя для крупных коммерческих или общественных организаций. Это обстоятельство имеет своим результатом невысокую эффективность деятельности государственных организаций. Очевидно, что реализация интересов работников государственных организаций в таких громоздких и негибких структурах может учитываться весьма в незначительной степени. Выполнение возложенных государственных функций на достаточно высоком уровне затрудняется по тем же причинам.

*Виды собственности, различающиеся по предмету собственности.* Предмет собственности является весьма важным классификационным признаком, в соответствии с которым в значительной степени могут изменяться отношения собственности. Можно выделить следующие виды предметов собственности.

1. Предметы, являющиеся продуктом труда (производства).
2. Ресурсы окружающей среды, ресурс «земля».



3. Люди, которые управляются некоторым субъектом собственности, к таковым могут быть отнесены:

- 3.1. Рабы, крепостные крестьяне;
- 3.2. Наемный персонал компаний;
- 3.3. Государственные служащие (военная или гражданская служба в продолжительных временных рамках);
- 3.4. Супруги, принявшие взаимные обязательства;
- 3.5. Несовершеннолетние дети и другие члены семьи.

4. Долговые отношения – долговые требования (деньги, ценные бумаги, всевозможные требования; предъявляемые кредиторами).

5. Нематериальные предметы собственности.

Этот обобщенный перечень может быть значительно расширен.

*Предметы, являющиеся продуктом труда (производства), естественным образом выступают в качестве предметов собственности.* Это продукты питания, одежда, предметы обихода, а также средства производства. А. Смит по этому поводу выражается вполне однозначно: «Самое священное и неприкосновенное право собственника есть право на собственный труд, ибо труд есть первоначальный источник всякой собственности вообще» [4, с. 104]. Культивируемые человеком растения, так же как и домашние животные, вполне обоснованно, могут быть отнесены к продуктам труда.

*Ресурсы окружающей среды* выступают в качестве предмета собственности, главным ресурсом является сама земля. Примитивные отношения собственности на территорию существуют даже среди животных [5]. С определенного момента в развитии рыночного хозяйства земля может превращаться в предмет частной собственности [4, с. 63]. В настоящее время земля может быть предметом собственности физических, юридических лиц, муниципалитетов. Государственная (федеральная) собственность на землю закреплена положениями Земельного кодекса РФ. Значительная часть природных ресурсов фактически является предметом исключительно государственной собственности.

Существуют ресурсы окружающей среды, которые в настоящее время не являются предметом собственности каких-либо субъектов. Это не препятствует пользованию этими ресурсами. Однако пользование не регламентируется отношениями собственности. К таким ресурсам, не подлежащим чьему-либо присвоению в формах владения и распоряжения, относятся атмосферный воздух, ресурсы Мирового океана, континент Антарктида и прочее.

*Люди, управляемые некоторым субъектом, могут рассматриваться в качестве предмета собственности этого субъекта.* Такой

предмет собственности представляется гораздо более сложным, чем иные предметы. По этой причине следует выделить группы таких предметов собственности.

1. Рабство предполагает наличие отношений собственности на такой предмет собственности, каким является человек, выступающий в качестве раба. В бухгалтерском балансе компании Франческо Дати-ни (Francesco Datini), составленном в начале 1390-х гг. выделялись дебет и кредит, в качестве актива в статье «Движимое имущество» присутствует «рабыня Марта» [6].

*Пользование* таким предметом осуществляется в форме управления этим человеком со стороны собственника. Этот предмет подлежит также присвоению в форме *владения* и в форме *распоряжения*. В данном случае возможно распоряжение фактическое и распоряжение юридическое. Время, в продолжение которого реализуется присвоение данного предмета, не ограничено и осуществляется на всем протяжении периода существования этого предмета. Владение этим предметом собственности ограничивает пользование им иными субъектами, кроме собственника. Фактическое распоряжение таким предметом собственности допускает его уничтожение. Юридическое распоряжение такого рода предметом собственности состоит в возможности продажи его на рынке, дарении, передачи в аренду, завещания, наследования.

2. Крепостные крестьяне могут рассматриваться в качестве переходной формы предмета собственности от рабства к феодальной зависимости. Формы пользования, владения и распоряжения таким предметом варьируются от полной личной зависимости до зависимости, главным образом, материальной посредством передачи им во временное пользование участков земли.

3. Наемный персонал компаний в соответствии с трудовым договором подлежит управлению со стороны руководителей компании. Функции управления распределены между руководителями последовательных уровней управления. В данном случае в качестве собственника такого предмета выступает система управляющих в компании или собственно компания в целом как юридическое лицо. Время, в продолжение которого компания может осуществлять присвоение в форме пользования таким предметом, как наемный работник, ограничено условиями трудового договора. *Пользование* наемным работником осуществляется посредством управления им в ограниченные пределами рабочего времени периоды. *Владение* наемным работником также ограничено рабочим временем и проявляется в том, что в это

время работник не может быть использован другими компаниями или другими возможными собственниками этого специфического предмета собственности. *Распоряжение* наемным работником ограничено в наибольшей степени. Эта форма присвоения может проявляться в направлении работника на обучение в целях повышения квалификации, в проведении оздоровительных мероприятий и т.д. Распоряжение персоналом проявляется в системе аутстаффинга (форма аутсорсинга), а также в лизинге персонала.

4. Государственная служба может рассматриваться в качестве разновидности наемного труда за исключением случаев воинской повинности. *Пользование* госслужащим проявляется в управлении таким персоналом в период прохождения службы. Функции пользования, владения, распоряжения гражданскими служащими незначительно отличаются от аналогичных функций наемных работников компаний. Время осуществления функций присвоения военными служащими со стороны начальников имеет гораздо более широкие рамки, чем это принято для наемных работников. Военнослужащий в большинстве случаев не в состоянии в одностороннем порядке сократить установленное время службы. *Пользование* военными служащими по сравнению с гражданскими работниками характеризуется гораздо более широкими полномочиями начальников по отношению к ним. Функция *владения* военными служащими распространяется за пределы служебного времени. Это означает, что внеслужебное время военнослужащих определенным образом регламентировано, они ограничены в своих возможностях перемещения за пределы места службы. Начальники военнослужащих имеют весьма широкие полномочия по *фактическому распоряжению* военнослужащими. Это проявляется в возможности изменения характера функций, возможности перевода в иное место службы часто вне зависимости от желаний самого управляемого. В военное время командиры могут фактически распоряжаться жизнью своих подчиненных. Вместе с тем, *юридическое распоряжение* военнослужащими в соответствии с общепринятыми правилами практически отсутствует.

5. Супруги, принявшие взаимные обязательства, осуществляют функции собственников по отношению друг к другу. Исходя из представлений о современной моногамной семье, допускаем равенство супругов. Это предполагает согласие каждого из супругов на взаимное управление. В этих условиях присвоение в форме *пользования* супругами друг другом также осуществляется посредством специфических форм взаимного управления. *Владение* каждого супруга другим



состоит в недопущении пользования им третьими лицами. Равенство супругов накладывает ограничения на взаимное фактическое распоряжение ими друг другом. В условиях равенства трудно представить себе возможность юридического распоряжения супругов друг другом. Если принять возможность неравенства супругов, то можно рассматривать семью как форму организации или фирмы с централизованным управлением и соответствующими формами присвоения одного супруга другим посредством управления.

6. Несовершеннолетние дети и другие члены семьи могут рассматриваться в качестве предметов присвоения в семье. Даже в том случае, когда существует равенство супругов, наличие других членов семьи предполагает наличие определенной степени неравенства. Место человека в семейной иерархии обусловлено возрастом, способностями, социальным положением вне семьи, доходами и т.д. Несовершеннолетние дети подлежат определенным формам управления со стороны старших по возрасту, что представляет собой *форму пользования* этими членами семьи. Кроме супругов-родителей семья может включать в себя старших по возрасту членов. Эти члены могут возглавлять семейную иерархию, быть равными супругам или находиться на более низких уровнях иерархии. От этого зависит возможность управления, а значит, форма пользования со стороны других этими членами семьи. *Владение* детьми и членами семьи со стороны других членов семьи проявляется во взаимной защите и поддержке от внешних субъектов, пытающихся использовать этих детей. *Распоряжение* детьми со стороны родителей и старших членов семьи имеет многообразные проявления. Родители определяют выбор места жительства, место учебы, занятия видом спорта и т.д.

Долговые отношения – долговые требования (долговые инструменты) являются предметом собственности. Такого рода предметы собственности могут быть представлены в различных формах, в частности, наличных денег, ценных бумаг, договора кредита, долговых требований по предоставленному кредиту, дебиторской задолженности и т.д. *Пользование* такими предметами собственности, какими являются долговые отношения (требования), осуществляется в приобретении в собственность дополнительного объема долговых требований (долговых инструментов) в различных формах – процентного дохода, дивидендов, прибыли и т.д. *Владение* долговыми отношениями (требованиями), как и в других случаях, обеспечивает недопущение к пользованию данным предметом собственности других субъектов, кроме собственника. *Фактическое распоряжение* долговыми

инструментами можно представить себе только лишь в форме отказа от долгового требования полностью или частично. *Юридическое распоряжение* долговыми инструментами осуществляется в форме реализации долга, т.е. обмена долгового требования на материальные блага и услуги или же на другие долговые инструменты. Реализация долга позволяет приобретать в собственность за счет суммы долга всевозможные материальные блага и услуги, ресурсы окружающей среды, нематериальные блага.

В результате реализации долговых инструментов их собственник получает возможность пользования, владения и распоряжения любыми другими возможными к обмену предметами собственности.

Кроме того, *юридическое распоряжение* долговыми отношениями (долговыми требованиями) может осуществляться посредством обмена одних долговых инструментов на другие.

Нематериальные предметы собственности могут быть представлены объектами интеллектуальной собственности. Это произведения искусства (литература, музыка и т.д.), патенты, ноу-хау, нематериальные активы фирм (фирменные названия, бренды, гудвилл и т.д.). Эти предметы подлежат пользованию, владению, распоряжению (фактическому, юридическому) как и прочие предметы собственности.

***Типы собственности, различающиеся по формам присвоения предмета собственности.*** Собственность может классифицироваться по формам присвоения. Как уже ранее говорилось, мы исходим из традиционного деления форм присвоения: пользование, владение, распоряжение фактическое, распоряжение юридическое. Выделение этих форм присвоения признавалось римским правом. Различные предметы собственности обуславливают преимущественную форму присвоения. Материальные блага, ресурсы окружающей среды по преимуществу подлежат полезному пользованию. Долговые отношения несут в себе полезность в силу того обстоятельства, что могут быть обменены на любые материальные и нематериальные блага, услуги, ресурсы окружающей среды и т.д. В последнем случае основной формой присвоения выступает юридическое распоряжение.

Выделение отношения юридического распоряжения столь важно в рыночной экономике, что формы присвоения могут быть разделены на две главные части:

- 1) пользование, владение, фактическое распоряжение;
- 2) юридическое распоряжение.

Значимость юридического распоряжения обусловлена тем обстоятельством, что посредством этой формы присвоения может

изменяться субъект собственности для данного предмета собственности. Благодаря этой форме присвоения функционирует механизм рыночного обмена, действует вся система общественного (вне организаций или между организациями) разделения труда.

Внутри коллектива (семьи, мастерской, компании, организации) разделение труда опосредовано распределением функций пользования предметом присвоения между членами коллектива.

*Частная собственность.* Понимание смысла частной собственности становится возможным, только если в качестве классификационного признака принять формы присвоения. Только лишь, исходя из классификации форм присвоения, представляется возможным выделить такую важную форму собственности, какой является частная собственность. Частная собственность не есть аналог индивидуальной или личной собственности. Понятие частной собственности связано с такой формой присвоения предмета собственности, какой является *юридическое распоряжение*. Только посредством юридического распоряжения возможно изменение собственника на данный предмет собственности

Различие между индивидуальной (персональной, личной), общей собственностью и частной собственностью обусловлено формой присвоения предмета собственности. Индивидуальная (персональная, личная) собственность предполагает пользование предметом собственности или непосредственное потребление этого предмета собственником, а также фактическое распоряжение предметом собственности (изменение формы, порча, уничтожение). В отличие от этого частная собственность субъекта предполагает юридическое распоряжение предметом собственности, т.е. обмен, дарение, завещание, передача в аренду.

Частная собственность имеет место в случае совершения обмена предмета собственности на другой предмет. Поскольку обмен могут совершать самые разные субъекты собственности, частная собственность не связана с видом субъекта. Таким субъектом может быть индивидуальный собственник и любой коллективный собственник. Тип отношений собственности внутри коллективного собственника не имеет значения, важно то, что возможно осуществление обмена с другим собственником.

Индивидуальный собственник может также быть частным собственником. Кроме того, в качестве частного собственника может выступать семья, компания (корпорация), организация (государственная, общественная), учреждение, государство в целом. Частная собственность

имеет место в том случае, когда производится акт юридического распоряжения предметом собственности, например обмен предмета собственности, результатом которого является изменение субъекта собственности или собственника.

Сам термин «частный» указывает на неполноту, частичность данного предмета собственности. В случае обмена одним субъектом некоторого предмета собственности на предмет собственности другого субъекта очевидна неполнота, частичность обоих предметов собственности. Два предмета разделены между разными собственниками. Один и тот же предмет собственности может поочередно выступать в качестве предмета общей собственности, затем предмета частной собственности, затем опять предмета общей собственности. Допустим, продукт, произведенный в крестьянском хозяйстве, является предметом общей семейной собственности. Вынесенный на рынок, этот продукт становится предметом частной собственности крестьянского хозяйства. Будучи приобретенным на рынке для пользования в другой семье этот продукт превращается в предмет общей собственности в этой семье. Точно так же определенные составляющие предметов государственной и муниципальной собственности остаются в общей собственности государства или муниципалитета до тех пор, пока эти предметы не будут вынесены на рынок. Если государство (муниципалитет) выносит некоторую составляющую своих предметов собственности на рынок, эта составляющая становится предметом частной собственности государства (муниципалитета). Государство (муниципалитет) в этом последнем случае выступает в качестве частного собственника. Отношения собственности в этом случае приобретают форму отношений частной собственности. Примером, в котором проявляется частная государственная собственность, является приватизация некоторых предметов государственной собственности.

Таким образом, безразлично, является ли собственник индивидуальным или коллективным, частная собственность имеет место только в случае юридического распоряжения предметом собственности, в случае вынесения предмета собственности на рынок.

Наличие частной собственности есть одно из главных условий существования рынка. Рынок, как известно, опосредует разделение труда и специализацию производств в обществе. Без частной собственности не может существовать рынок и разрушается система общественного разделения труда. Отсутствие частной собственности делает невозможным и существование денег.

Для того чтобы лучше представить себе классификации видов, типов, форм собственности, можно строить многомерные таблицы классификации с указанием классификаций по разным признакам, откладываемым по соответствующим осям такой таблицы. Следующая таблица представляет классификацию систем собственности и составлена как пересечение классификационных признаков по субъекту собственности и по формам присвоения предмета собственности (табл. 6.1).

Таблица 6.1

По субъекту собственности		Индивидуальная собственность	Коллективная (общая) собственность					
			Семейная собственность	Собственность жителей на природные ресурсы (землю)	Групповая собственность на отдельные виды природных ресурсов	Корпоративная собственность	Собственность общественных организаций	Государственная собственность
Формы присвоения, <i>не изменяющие</i> собственника	Пользование	Индивидуальное пользование	Пользование предметом собственности членами семьи	Совместное пользование природными ресурсами (землей)	Групповое совместное пользование отдельными видами природных ресурсов	Корпоративное пользование физическими и финансовыми активами	Совместное пользование предметами собственности членами общественных организаций	Пользование предметами государственной собственности госорганами и госслужащими
	Владение	Индивидуальное владение	Совместное семейное владение	Совместное владение природными ресурсами (землей)	Групповое совместное владение отдельными видами природных ресурсов	Корпоративное владение физическими и финансовыми активами	Совместное владение членами общественных организаций	Владение предметами государственной собственности госорганами и госслужащими

Окончание табл. 6.1

	Распо- ряже- ние фак- тиче- ское	Инди- виду- альное распо- ряже- ние пред- метом соб- ствен- ности	Сов- мест- ное се- мейное факти- ческое распо- ряже- ние пред- метом соб- ствен- ности	Сов- местное факт. распо- ряжение природ- ными ресурса- ми (зем- лей)	Группо- вое сов- местное распоря- жение от- дельными видами природ- ными ре- сурсами	Корпо- ративное фактиче- ское распо- ряжение физиче- скими и финан- совыми ресурса- ми	Сов- мест- ное факти- ческое распо- ряже- ние пред- метами соб- ствен- ности	Факти- ческое распо- ряжение предме- тами государ- ственной соб- ственности госорган- ами и госслуж- жащими
Частная соб- ственность		Инди- виду- альная частная соб- ствен- ность	Семей- ная частная соб- ствен- ность	Не пред- полага- ется	Не пред- полагает- ся	Корпо- ративная частная собствен- ность	Част- ная соб- ствен- ность обще- ствен- ных органи- заций	Государ- ственная частная собствен- ность
Форма присво- ения, <i>изме- няющая</i> собствен- ника	Рас- поря- жение юри- диче- ское	Инди- виду- альное юриди- ческое распо- ряже- ние	Семей- ное юриди- ческое распо- ряже- ние	Не пред- полага- ется	Не пред- полагает- ся	Корпо- ративное юриди- ческое распо- ряжение	Юри- диче- ское распо- ряже- ние обще- ствен- ными органи- зация- ми	Государ- ственное юриди- ческое распо- ряжение

Следующая таблица представляет классификацию систем собственности по пересечению двух других типов классификационных признаков: по субъектам присвоения и по предметам присвоения предметов собственности (табл. 6.2).



Таблица 6.2

По субъекту собственности	Индивидуальная собственность	Коллективная (общая) собственность					
		Семейная собственность	Собственность жителей на природные ресурсы (землю)	Групповая собственность на отдельные виды природных ресурсов	Корпоративная собственность	Собственность общественных организаций	Государственная собственность
Продукты труда	Собственность на продукты собственного труда	Собственность на продукты труда, созданные совместно семьей	Нет	Нет	Собственность на продукт компании собственников капитала	Собственность на продукт общественной организацией	Собственность на продукт государственных учреждений
Ресурсы окружающей среды, «земля»	Индивидуальная собственность на землю и иные ресурсы окр. среды	Семейная собственность на землю и иные ресурсы окр. среды	Собственность жителей территории на землю и иные ресурсы окр. среды	Собственность группы пользователей на отдельные составляющие окр. среды	Собственность компании на природные ресурсы (землю и др.)	Собственность общ. организаций на природные ресурсы	Государственная собственность на ресурсы окружающей среды
Люди-предмет управления в том числе наемный персонал	Индивидуальная собственность на людей в управлении	Семейная собственность на людей в управлении	Нет	Нет	Ограниченная собственность компании на людей в управлении	Ограниченная собственность общ. организаций на людей в управлении	Ограниченная собственность государства на управляемых служащих
Рабы, крепостные	Индивидуальная собственность на рабов, крепостных	Семейная собственность на рабов и крепостных	Нет	Нет	Возможна незаконная собственность на людей как на рабов и крепостных	Возможна незаконная собственность общественных организаций на рабов и крепостных	Возможно управление лично не свободными людьми.

Окончание табл. 6.2

Супруги	Взаимная собствен- ность супругов в отно- шениях друг с другом	Взаим- ная соб- соб- ствен- ность супру- гов в отно- шениях друг с другом	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Несовершенно- летние дети	Собствен- ность каждого из роди- телей в отноше- нии несовер- шенно- летних детей	Соб- ствен- ность семьи в отно- шении несовер- вер- шенно- летних детей	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Долговые отно- шения	Индивид- дуальная собствен- ность на долговые инстру- менты	Семей- ная соб- соб- ствен- ность на дол- говые инстру- менты	Нет	Нет	Корпора- тивная собствен- ность на долговые инстру- менты	Соб- ствен- ность обще- ствен- ных органи- заций на дол- говые инстру- менты	Соб- ствен- ность государ- ства на долго- вые ин- струмен- ты
Нематериальные предметы (патенты, бренды, произведения искусства)	Индивид- дуальная собствен- ность на немате- риальные предме- ты	Семей- ная соб- соб- ствен- ность на не- матери- альные предме- ты	Нет	Нет	Корпора- тивная собствен- ность на немате- риальные предме- ты	Соб- ствен- ность обще- ствен- ных органи- заций на не- матери- альные предме- ты	Соб- ствен- ность государ- ства не- матери- альные предме- ты



Возможно представить еще один тип классификации систем собственности по двум типам классификационных признаков: по формам присвоения и по предметам собственности.

Используя те же самые классификационные признаки по трем составляющим системы собственности (классификация субъектов собственности, отношений присвоения и предметов присвоения), мы можем составить трехмерную таблицу. В ячейках этой таблицы будут расположены виды собственности, различающиеся по классификационным признакам трех указанных составляющих систем собственности. Две вышеприведенные двумерные таблицы представляют собой проекции трехмерной таблицы на соответствующие плоскости трехмерной таблицы. Количество ячеек в трехмерной таблице составляет  $7 \cdot 10 \cdot 4 = 280$ .

**Классификация отношений собственности (отношений между собственником и несобственниками).** Отличие всех прочих квалификационных признаков от классификации отношений собственности состоит в том, что эта составляющая системы собственности (см. рис. 6.2) представляет собой общественное отношение. Такое отношение, в простейшем случае одного собственника и одного несобственника, состоит из двух встречно-направленных отношений. Первое – это отношение собственника к несобственнику, состоящее в том, что собственник не согласен с присвоением предмета собственности своим оппонентом – несобственником. Второе – отношение не собственника к собственнику, которое состоит в том, что не собственник согласен с присвоением предмета собственности собственником. Это общественное отношение видится предельно простым, однако также подлежит классификации.

1. Первым классификационным признаком в данном случае является *продолжительность существования данного отношения собственности*. Такое отношение может существовать в продолжение краткого периода, среднего периода или длительного периода. Пределом существования отношения собственности является время до прекращения существования одного из субъектов собственности – собственника или несобственника.

2. Второй классификационный признак отношения собственности есть *«сила отношения собственности»*. Сила отношения собственности измеряется количеством несобственников, а также количеством совместных собственников носителей отношения согласия на присвоение предмета собственником. Чем большее количество несобственников, а также совместных собственников, которые являются субъектами отношения собственности, тем более «сильным» является такое отношение.

3. Третья группа классификационных признаков отношений собственности определяется способами воспроизводства отношений собственности.

4. Четвертая группа классификационных признаков отношений собственности состоит в ограничениях, которые могут накладываться на эти отношения. Например, непричинение вреда субъектам-несобственникам или не участвующим в отношении собственности.

## 6.4. Воспроизводство отношений собственности

Возникает вполне естественный вопрос: что определяет то обстоятельство, что некоторый субъект есть собственник, а другой субъект не есть собственник предмета присвоения? Другими словами, следует объяснить, каким образом осуществляется воспроизводство отношений собственности. Основаниями отношений собственности могут быть различные факторы.

Отношения собственности в обществе есть один из видов нематериальных продуктов деятельности людей. Он представляет собой один из видов общественных благ. Как и любой иной продукт, этот вид продукта производится, распределяется, обменивается и потребляется в обществе. Этот воспроизводственный цикл имеет определенную протяженность в общественном пространстве и продолжительность во времени. Последняя фаза воспроизводственного цикла также имеет определенную продолжительность. Это означает, что конкретное элементарное отношение собственности между определенными субъектами существует в рамках ограниченного периода. После завершения этого периода отношение собственности прекращает свое существование. В последующем требуется очередной цикл воспроизводства этого общественного блага.

*В простейшем случае* основанием и причиной возникновения и существования отношений собственности является наличие превосходства одного из субъектов собственности в прямом физическом взаимодействии (противодействии). Превосходство, проявленное ранее в таком взаимодействии, служит основанием для возникновения и существования отношений собственности. В этом простейшем случае воспроизводственный цикл сокращен до двух фаз: производство – потребление.

Основанием возникновения отношений собственности может служить очевидное превосходство одной из сторон. Тогда не требуется даже физического взаимодействия. Столь простой способ воспроизводства отношений собственности обуславливает возможность существования этих отношений между животными, и даже между довольно примитивными животными (например, рыбами) [5].

*Более сложный случай* подразумевает введение некоторых *правил*, принимаемых с обоюдного согласия противоположными сторонами отношения собственности, – претендентами на то, чтобы быть собственником некоторого предмета собственности. Принятие правил сторонами отношения позволяет значительно уменьшить количество случаев вступления в прямое силовое взаимодействие этих сторон. Примером введения таких правил можно считать межевание земель. Отмечается территория, которая подлежит присвоению одной из сторон отношения собственности с согласия другой стороны. Эта процедура позволяет в достаточно длительном периоде времени сохранять отношения собственности, избегая в продолжение такого времени случаев силового противодействия. Однако и этот способ воспроизводства отношений собственности не исключает периодов силового взаимодействия сторон, претендующих на присвоение в качестве собственника определенной территории. Такое силовое взаимодействие может вести к изменению отношений собственности, субъектов собственности, предмета собственности. Такой способ воспроизводства отношений собственности достаточно прост. По этой причине данный способ воспроизводства отношений собственности может существовать между высокоорганизованными «социальными» животными. Хорошо известны примеры случаев, когда животные «метят» свою территорию.

Существует способ воспроизводства отношений собственности, основанный на существовании некой третьей силы, стоящей над сторонами отношений собственности. Такой третьей силой может являться государство. Государство достаточно надежно обеспечивает предотвращение силовых взаимодействий между спорящими сторонами отношений собственности. С появлением государства оно принимает на себя функцию установления *«правил»*, в соответствии с которыми воспроизводятся отношения собственности. Государство является главным производителем общественных благ такого рода. От того, каким образом разрабатываются и вводятся «правила» воспроизводства отношений собственности зависит форма государства.

Довольно простой формой государства является абсолютная монархия. Следует рассмотреть наиболее примитивный случай абсолютной монархии, когда важные решения принимаются одним лицом – главой государства. Монарх принимает на себя функции, во-первых, установления правил поведения подданных (законодательная функция), во-вторых, выносит решение по применению этих правил в каждом конкретном случае (судебная функция), в-третьих, обеспечивает исполнение принятого решения (исполнительная функция). Эти правила не принимают форму закона. Решения монарха могут быть произвольными, непоследовательными, эгоистичными, заинтересованными, противоречить одно другому – монарх «всегда прав». Продолжительность действия таких решений совершенно произвольна. В данном случае трудно говорить о существовании «права». Полагаем, что «право собственности» в данном случае также отсутствует. Отношения собственности в таких условиях устанавливаются трудно-предсказуемым образом в зависимости от произвола государства. Примером государства такого типа является восточная деспотия.

Современная форма государства предполагает систему разделения власти между независимыми ветвями. Теория «разделения властей» была разработана и предложена Шарлем-Луи де Монтескьё. Наличие в рамках государства независимых ветвей власти, коими являются законодательная, судебная и исполнительная власть, предполагает существование «права» в современном понимании этого термина, в том числе «права собственности».

**Право собственности** состоит в следующем. Законодательная ветвь власти принимает законы, предназначенные для регулирования отношений собственности. Судебная власть (суды) принимает решения в каждом конкретном случае, требующем регулирования отношений собственности, в соответствии с принятыми законами. Затем исполнительная власть реализует положения законов и решения судебной власти (судов). Таким образом «законы» превращаются в «право», в том числе в «право собственности». Только в том случае, когда эти законы адекватным образом реализуются через судебную систему и систему исполнительной власти можно говорить о существовании права собственности.

**Собственность вне правовой системы.** Следует иметь в виду, что правовая система государства не в состоянии обеспечивать воспроизводство всех или даже большей части отношений собственности в обществе. Отношения семейной собственности регулируются и воспроизводятся внутри семьи. Семейное воспитание есть важнейшая

составная часть воспроизводства отношений собственности во всем обществе.

Воспроизводству отношений собственности в обществе служат общепринятая идеология, догмы морали и нравственности, обычаи, традиции, верования. Важнейшую роль в воспроизводстве отношений собственности в обществе играют религия и церковь. Среди десяти заповедей, которые были даны Богом Моисею, восьмая гласит: «Не кради». Десятая заповедь предписывает: «Не желай жены ближнего твоего, и не желай дома ближнего твоего, ни поля его, ни раба его, ни рабы его, ни вола его, ни осла его, ни всего, что есть у ближнего твоего». Кроме того, воспроизводство отношений собственности осуществляется посредством восприятия произведений искусства.

Таким образом, мы видим, что важнейшие институты из тех, что были указаны Т. Вебленом – государство, семья, церковь, религия, традиции, верования, искусство, служат в том числе воспроизводству отношений собственности в обществе.

Возможны случаи, когда система трех ветвей власти деформируется, действует не вполне корректно. Например, независимость ветвей власти в определенной степени нарушается. В этих условиях правовой характер законов может трансформироваться, поскольку при этом «законы» имеют тенденцию превращаться в «правила», устанавливаемые одной из ветвей государственной власти. Примером может служить более чем трехсотлетнее противостояние исполнительной (королевская власть) и законодательной (парламент) ветвей власти в Великобритании.

Право собственности может существовать только в том случае, когда исполнительная власть способна реализовывать законы и решения судов. Однако это бывает не всегда. Действия, нарушающие законы (преступления), но не предотвращенные исполнительной властью, обуславливают существование отношений собственности вопреки действию государственной системы воспроизводства этих отношений. Другими словами, имеет место *собственность*, основанная на нарушении *права собственности*, т.е. на краже.

### ***Признаки наличия отношений собственности***

Существуют внешние признаки наличия отношений собственности на соответствующие предметы, подлежащие установленным формам присвоения. В качестве таких признаков могут выступать



специфические виды поведения собственников и несобственников данных предметов.

В том случае, когда субъекты отношений собственности могут вступать в контакты, проявление отношений собственности возможно посредством поведения субъектов собственности или посредством различных форм взаимного общения, передачи информации.

Непосредственной формой проявления отношений собственности выступает *поведение субъектов этих отношений*. Такое поведение состоит в том, что собственник осуществляет реализацию отношений присвоения предмета собственности.

Собственник, во-первых, осуществляет самые разнообразные, доступные ему или возможные формы пользования предметом собственности.

Во-вторых, собственник осуществляет владение предметом собственности. Таким образом, он не допускает к пользованию предметом собственности несобственников этого предмета.

В-третьих, собственник осуществляет изменение предмета собственности или же уничтожает его.

В-четвертых, поведение собственника состоит в том, что он позволяет другим субъектам – несобственникам – пользоваться предметом собственности.

В-пятых, поведение несобственника состоит в том, что он без разрешения собственника не пользуется предметом собственности.

Наиболее распространенным и простым способом проявления отношений собственности являются вербальные контакты. Существуют слова-маркеры позволяющие обозначить наличие отношений собственности. К таким словам и словосочетаниям, указывающим предмет собственности и собственника, следует отнести: для индивидуального собственника – «мой», «моя», «мое», «мои»; для коллективного собственника – «наш», «наша», «наше», «наши»; для индивидуального несобственника – «не мой», «не моя», «не мое», «не мои»; для группового несобственника – «не наш», «не наша», «не наше», «не наши».

В случае невозможности непосредственного общения субъектов собственности возможен обмен информацией о наличии отношений собственности. Носителями информации являются некоторые материальные предметы или материальная среда. Существуют материальные формы проявления отношений собственности, несущие на себе определенную информацию. Указанием на то обстоятельство, что участок земли или некоторая территория есть предмет чьей-либо собственности,

используются различного рода метки, которые могут быть представлены разграничительными камнями, пограничными столбами, межами, заборами и т.д. Жилища представляют собой один из важнейших видов предмета собственности. По этой причине жилые дома могут рассматриваться как материальное воплощение отношений собственности. В качестве формы проявления отношений собственности на жилье могут выступать закрытые двери, дверные замки, запоры, препятствия для проникновения в жилище. Это могут быть барьеры, натянутые веревки (канаты). Указатели и надписи, предупреждающие о нежелательности прохода определенным лицам в помещение, также есть материальные воплощения отношений собственности.

Эта методологическая глава, полагаем, позволит понять и использовать свои знания при анализе такого важного общественного явления, каким является собственность.

### ***Библиографический список***

1. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности [пер. с англ.]. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с. (Серия «Экономика»)
2. Гегель Г.В.Ф. Собрание сочинений в 14 т. Т. 4. М.: Изд-во соц.-эконом. литературы (Соцэкгиз). 1929-1959.
3. Рут А. Кто является мировым лидером по числу сотрудников? BBC 20.03.2012.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [пер. с англ.]. М.: Изд. соц.-эконом. Литературы, 1962. 680 с.
5. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза И.А. Ефрона. Собственность // [сайт]. URL: <http://ru.wikisource.org/wiki/ЭСБЕ>.
6. Вахтинская Е. Таинственный годовой отчет Датини. // Бухгалтерия.ru [сайт]. URL: [http://www.buhgalteria.ru/article/dfgetail.php?ELEMENT\\_ID=27668](http://www.buhgalteria.ru/article/dfgetail.php?ELEMENT_ID=27668).
7. Honore A. M. Ownership. In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W., Oxford, 1961.
8. Алчиян А., Демсец Г. Теория отраслевых рынков // Вехи экономической мысли. СПб: Экономическая школа, 2003. Т. 5. С. 280–317.
9. Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, v. 3, № 1. 1960. pp. 1–44.

## Глава 7

# ТЕОРИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

- 7.1. Контрактные отношения.
- 7.2. Типы контрактных отношений.
- 7.3. Отношенческие контракты.

## 7.1. Контрактные отношения

Контрактные отношения представляют собой совокупность элементарных долговых отношений. Заключаемый контракт фиксирует долговые отношения, возникающие между сторонами (субъектами) этих долговых отношений. Контракт может быть представлен как в письменной, так и в устной форме. С формальных позиций контракт есть способ сохранения и передачи экономической информации.

Долговое отношение есть общественное отношение. Всякое общественное отношение включает в себя два индивидуальных встречно-направленных отношения, носителями которых выступают субъекты. Элементарное долговое отношение существует между двумя субъектами. Долговые отношения в своем простейшем случае предполагают наличие двух субъектов, которые принимают взаимные обязательства и предъявляют долговые требования к своим контрагентам.

Долговое отношение включает в себя, с одной стороны, отношение долгового обязательства, носителем которого является один из субъектов – должник. С другой стороны, долговое отношение включает в себя отношение долгового требования, носителем которого является другой субъект – кредитор.

Долговое отношение возникает по поводу некоторого предмета этого отношения. В качестве предмета долгового отношения могут выступать материальные блага, деньги, капитал, ценные бумаги и т.д. Долговое отношение предопределяет изменение собственника на предмет этого отношения в определенный будущий момент времени.

Таким образом, долговое отношение непосредственно связано с отношениями собственности на предмет этого отношения. Долговое отношение обуславливает изменение субъекта собственности на предмет собственности, одновременно являющийся предметом долгового отношения в определенный будущий момент времени.



Носитель отношения обязательства (**субъект А**), являющийся собственником **предмета Х** долгового отношения, в указанный будущий момент времени согласно контракту обязан передать этот предмет своему контрагенту, каковым является носитель отношения долгового требования (**субъект В**). Простейшая форма долгового отношения, носителями которого выступают лишь два субъекта, представлена схемой, на рис. 7.1.

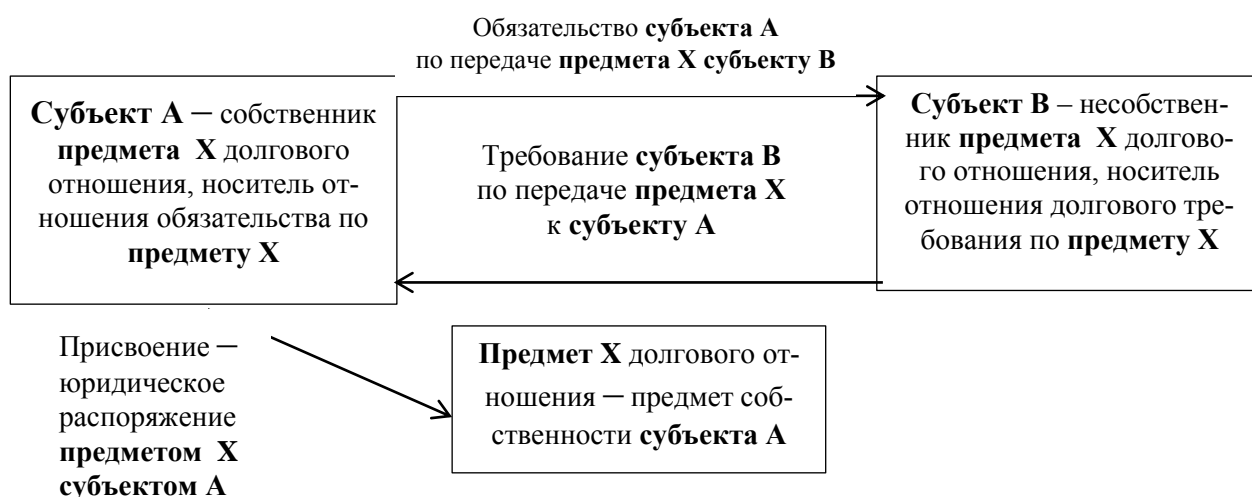


Рис. 7.1. Долговое отношение между **субъектом А** — собственником **предмета Х** и **субъектом В** — **несобственником** этого предмета

В экономической практике долговые отношения по большей части являются возмездными. Это означает, что передача собственности **субъектом А** **предмета Х** в собственность **субъекту В** сопровождается встречной операцией, которая состоит в том, что **субъект В** собственник **предмета У** принимает обязательство передать в собственность **субъекту А** этот предмет собственности и одновременно предмет долгового отношения (рис. 7.2).

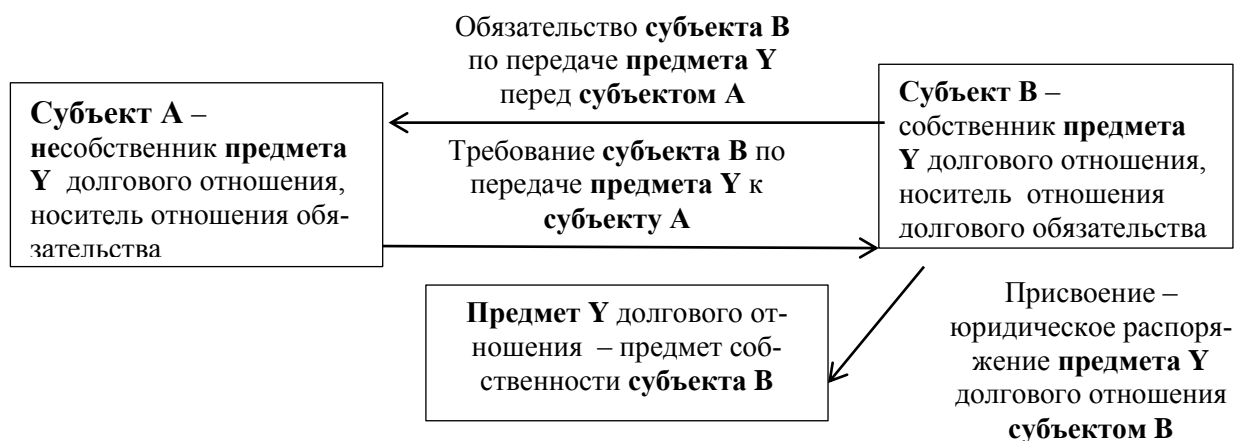


Рис. 7.2. Долговое отношение между **субъектом В** — собственником **предмета У** и **субъектом А** — **несобственником** этого предмета

Возмездная сделка, или рыночная трансакция, есть результат реализации (осуществления) контрактного отношения. Контрактное отношение оформляется устным или письменным контрактом. Это контрактное отношение включает в себя два встречных долговых отношения (в нашем примере – между субъектом А и субъектом В). Два указанных долговых отношения включают в себя встречные отношения обязательства и встречные отношения требования по поводу двух предметов собственности, которые одновременно являются предметами двух долговых отношений. Предметами контрактного отношения в данном случае выступают два предмета собственности – X и Y, которые одновременно являются предметами двух отношений собственности. Элементарное контрактное отношение также может быть представлено простейшей схемой (рис. 7.3). Рыночная трансакция представляет собой результат реализации контрактного отношения.



Рис. 7.3. Схема долговых отношений, оформляемых контрактом рыночной трансакции

Предметом элементарного долгового отношения, как мы видим, выступает предмет собственности одного из субъектов этого отношения. Таковым является субъект, принимающий на себя обязательство по пере-

даче принадлежащего ему предмета собственности своему контрагенту-кредитору, предъявляющему требование на получение этого предмета в собственность.

Контрактное отношение включает в себя два долговых отношения с разными предметами этих долговых отношений, которые одновременно выступают предметами собственности двух субъектов контрактного отношения.

Как ранее было выяснено, в качестве предмета собственности могут выступать самые различные блага, ресурсы окружающей среды, а также люди. Различные типы предметов контрактных отношений предполагают различные виды контрактов.

## 7.2. Типы контрактных отношений

Рыночные контракты имеют в качестве предмета этих отношений товары, материальные блага и услуги. Такой тип контракта, как правило, выступает в форме «классического» контракта. В том случае, когда предметом контрактного отношения выступает человек, как это бывает при заключении контракта о найме, брачного контракта, имеет место «имплицитный» контракт. В свою очередь, неоклассический, «отношенческий» контракт, несет в себе черты, как первого, так и второго.

Наличие положительных трансакционных издержек предопределяет некоторые допущения или граничные условия, налагаемые на формируемые экономические модели. Предполагается, что заключаемые контракты не могут содержать всех условий полностью и точно предопределяющих взаимные обязательства сторон для возможных разнообразных случаев исполнения этих обязательств. Кроме того, исполнение контрактов не может быть полностью гарантировано ввиду множества внешних не предвиденных в контракте обстоятельств и возможности оппортунистического поведения сторон.

Институциональная экономическая теория обращается к проблемам, возникающим перед реально действующими субъектами экономических отношений на рынке товаров и ресурсов. Возникает проблема необходимости обеспечения исполнения обязательств, принимаемых на себя сторонами контрактов.

Для обеспечения исполнения обязательств служит институт судебной защиты, который защищает права как кредиторов, так и должников, защищает права собственности и права гражданских отношений (гражданские права сторон контрактных отношений).

Кроме судебной защиты участники рыночных сделок используют частные механизмы обеспечения исполнения контрактных обязательств (private orderings).

Исполнению контрактов и предотвращению попыток оппортунистического поведения служат отношения залога и привлечения гарантий третьих лиц, Обеспечению выполнения обязательств служат третейские, арбитражные суды, создаваемые различными объединениями хозяйствующих субъектов.

Решение многих проблем обеспечения исполнения обязательств сторонами контрактных отношений достигается благодаря максимальному раскрытию информации, характеризующей как собственно сделки, так и участников данной сделки. Публичный характер совершения сделок, открытость сторон контракта позволяют достигать цели, поэтому побуждения к оппортунистическому поведению могут проявляться в наименьшей степени. Стороны контрактных отношений в случае достаточно высокой степени транспарентности своей деятельности ограничиваются в своих возможностях проявлять оппортунистическое поведение ввиду опасности потери доброй репутации, что влечет за собой последующий экономический ущерб для такого субъекта. Этому же служат создаваемые бюро кредитных историй, накапливающие сведения о добросовестном или недобросовестном исполнении своих обязательств рыночными субъектами.

Принято выделять различные формы контрактов, которые устанавливаются разнотипными институциональными структурами. Экономисты указывают способы регулирования простейших «классически» контрактов, которые связаны собственно с рыночным регулированием, и сложные «отношенческие» контракты, связанные с функционированием иерархических структур, таких как фирма.

Простейшие рыночные контракты имеют стандартизированный характер, они во многом безотносительны к конкретным участникам транзакции. На противоположных сторонах контрактного отношения возможны самые различные субъекты, которые могут быть легко заменены. Такого рода контракты достаточно просто регулируются посредством принятия законов, нормами, принимаемыми саморегулируемыми организациями, традициями делового оборота. Споры по таким контрактам решаются в судах, третейских судах, арбитражных судах.

Сложные контракты более многообразны, бывают нестандартными, требуют разрешения споров также нестандартными процедурами. Примерами простейших контрактов выступают контракты,

заключаемые на рынке по поводу купли-продажи товаров, обмена товарами. В случае сложных контрактов отношения, которые они регулируют, имеют персонифицированный характер, обусловлены качествами субъектов, вступающих в такие отношения. Например, такие контракты регулируют отношения между руководителями фирмы и квалифицированным работником, найти замену которому представляется весьма затруднительным. Примером отношенческого контракта является брачный контракт.

Развитие контрактных отношений происходило таким образом, что первоначально практически любые сделки имели уникальный межличностный характер. Часто сделки осуществлялись, главным образом, между родственниками или внутри узкого круга хорошо знакомых людей. Эти сделки оформлялись отношенческими контрактами. Такие контракты обуславливают наличие значительных транзакционных издержек.

Развитие рынка, вовлечение в осуществление сделок широкого круга субъектов требовало применения стандартных форм контрактов. Это позволяло снижать величины транзакционных издержек. Такая практика делала возможными некоторые формы сделок, которые ранее были неосуществимы ввиду наличия значительных транзакционных издержек. Данное направление совершенствования форм контрактов продолжает развиваться.

### 7.3. Отношенческие контракты

Наиболее сложным представляется отношенческий или имплицитный, неявный контракт. Характер контрактных отношений в данном случае в значительной степени специфичен. По этой причине следует отдельно рассмотреть такой контракт и отношения, регулируемые этим видом контракта.

*Особенности отношений, возникающих в результате заключения такого типа контракта.* Такие контракты заключаются, главным образом, при найме на работу. Поскольку найм подразумевает вступление в некоторую организацию, то следует учитывать типы отношений, функционирующие в данной организации, которые определяют ее структуру и характер деятельности. Следует иметь в виду, что в основе структуры современных организаций лежат иерархии. Это обстоятельство предопределяет специфику отношений, возникающих между субъектами имплицитного контракта после его заключения.

В качестве таких субъектов выступают, с одной стороны, уполномоченный представитель администрации организации (чаще всего компании), с другой – работник, желающий вступить в эту организацию. В данном случае контрактное отношение, как и во всяком ином случае, включает в себя два встречных отношения, носителями которых выступают субъекты данного контрактного отношения. Вместе с тем рассматриваемое здесь контрактное отношение отличается от представленного ранее рыночного контрактного отношения или, по-другому, классического контрактного отношения. В случае рыночного (классического) контрактного отношения контрагенты или субъекты выступают, как было показано ранее, в качестве носителей однотипных долговых отношений. Если мы имеем дело с имплицитным контрактом, то встречные контрактные отношения субъектов не являются однотипными. Эти отношения весьма различны. Представитель организации или собственно организация выступают носителем долгового отношения. Организация принимает на себя обязательство с установленной периодичностью выплачивать работнику определенное денежное вознаграждение или заработную плату. Указанная денежная сумма является предметом этого долгового отношения. Работник, в свою очередь, предъявляет денежное требование к администрации компании (организации).

Однако встречное отношение в рамках заключаемого контракта, носителями которых являются те же субъекты – работник и администрация компании – имеет совершенно иную природу. Это встречное отношение не является долговым. Работник принимает обязанность выполнять указания вышестоящих руководителей компании (организации), следовать правилам и нормам, принятым в этой компании. Результатом заключения контракта о найме является то, что субъект, ищущий работу, входит в систему управления организации, можно сказать, встраивается в иерархическую структуру. Работник, таким образом, вступает в отношения управления, существующие в компании. Он становится носителем *отношения подчинения* перед руководителями компании. В свою очередь, руководители компании становятся носителями *отношения власти* по отношению к вновь принимаемому или прежнему работнику. Предметом данного отношения становится сам человек или, точнее говоря, рабочая сила этого человека. Рабочая сила человека, превратившегося в наемного работника, становится в определенных границах собственностью компании в лице ее администрации. Работник не несет долговых обязательств перед

компанией. Компания только требует от него выполнения управленческих указаний.

По сравнению с рыночным контрактом различие состоит в том, что в случае имплицитного контракта эквивалентности такого рода трансакции гораздо более трудно достигнуть. В соответствии с контрактом компания должна выполнить обязательство по выплате заработной платы при условии, что работник выполнял свои обязанности в соответствии с контрактом. Однако неукоснительное выполнение служебных обязанностей наемным работником не гарантирует получение компанией доходов, из которых должна выплачиваться заработная плата. Если компания не получает достаточных для продолжения своего существования и выплаты заработной платы доходов (не по вине работника), то эквивалентность трансакции, оформляемой контрактом, нарушается. Контракт в этом случае не достигает своей цели, которая состоит в том, чтобы стороны контракта получили соответствующие доходы. Нарушение эквивалентности трансакции происходит также и в том случае, когда компания получает гораздо большие доходы в результате труда наемного работника, чем это предполагалось при назначении заработной платы.

Указанная природа контрактного отношения найма обуславливает все известные особенности имплицитного контракта. К особенностям имплицитного контракта следует отнести следующие.

1. Контрактное отношение найма не погашается исполнением встречных обязательств субъектов контракта, как это имеет место в рыночном контракте. Обязательства компании и обязанности наемного работника исполняются перманентно на длительных временных промежутках, не приводя к прекращению действия контракта. Это обуславливает длительность или бессрочность действия контракта.

2. Стороны контрактного отношения выступают как равные субъекты. Однако после заключения контракта субъект, передающий администрации компании свою рабочую силу в пользование, утрачивает равенство с противоположной стороной, т.е. с компанией. Наемный работник становится подчиненной стороной перед администрацией компании.

3. Разрешение споров сторон контракта – соискателя рабочего места и компании в лице администрации как рыночных субъектов – осуществляется с привлечением третьей стороны (суда, регулирующих органов).



4. Решение споров между наемным работником и администрацией как сторон внутри организационных отношений компании осуществляется без привлечения третьей стороны вне компании.

5. Сложность обеспечения эквивалентности обмениваемых предметов транзакции, закрепляемой имплицитным контрактом. Это имеет место, поскольку, во-первых, денежное обязательство компании (организации) перед работником установлено во вполне определенной денежной форме. Во-вторых, предмет обмена физического лица, вступающего в компанию, – его рабочая сила – только лишь предполагает будущие доходы компании, предсказать которые в сколько-нибудь точно не представляется возможным.

Нужно признать, что еще более сложным видится пример *брачного контракта*. Для выяснения сущности такого контракта следует первоначально отвлечься от взаимных материальных обязательств такого контракта, который также представляется имплицитным. Брачный контракт, рассматриваемый с позиций имущественных отношений, более всего близок к тому типу, которые были обозначены как классические контракты. Предметами, подлежащими разделению между бывшими супругами, являются материальные блага, приобретенные совместно. Имущественные споры между супругами обычно решаются судами. Имплицитной является та часть брачного контракта, которая регулирует отношения супругов. Такие отношения не обязательно оформляются в письменной форме. Эти отношения имеют место в силу традиций, религиозных догм, моральных и нравственных установок.

Такого рода взаимный договор, каким является брачный контракт, оформляет отношения взаимных обязательств и взаимных требований супругов. Предметами взаимного, встречного договора или предметами взаимных обязательств являются сами субъекты брачного договора – супруги. В силу принятых взаимных обязательств и соответствующих требований супруги принадлежат друг другу. Это означает, что каждый из супругов в определенной мере превращается в предмет собственности другого. Последнее проявляется в том, что каждый из супругов в состоянии управлять другим супругом в определенных условиях и на определенный период времени. Роли управляющего или подчиненного не закрепляются на сколько-нибудь длительных периодах за одним из супругов. В современной семье они периодически меняются в этих ролях в зависимости от характера совместной деятельности. Эти специфические отношения обусловлены

необходимостью существования такого социального института, каким является семья.

Следует заметить, что как и в случае с контрактом найма, брачный контракт по своей сути является рыночным контрактом. Однако его заключение обуславливает появление и существование совершенно специфических, нерыночных внутрисемейных отношений. Внутрисемейные отношения отличаются от внутрифирменных отношений отсутствием иерархии. Закрепление на сколько-нибудь длительные периоды функций управляющего и подчиненного за определенными субъектами для отношений современной семьи представляется трудноосуществимым.

## Глава 8

# ОСНОВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

8.1. Возникновение направления идей рационального представления действий в сфере производства общественных благ.

8.2. Выбор общественных благ в условиях прямой демократии.

8.3. Выбор общественных благ в условиях представительной демократии.

## 8.1. Возникновение направления идей рационального представления действий в сфере производства общественных благ

Теория общественного выбора зародилась во второй половине XX в. Идеи теории общественного выбора возникли в связи с осознанием значимости двух типов явлений. Во-первых, это зарождение представлений о необходимости производства специфического класса продукта, который представляет собой общественные блага. Во-вторых, это осознание роли государства (правительства) в производстве такого типа благ, которые не могут производиться другими экономическими субъектами.

Вероятно первым, кто обратил внимание на существование такой разновидности товаров, какой являются общественные товары (или коллективные товары, публичные товары, общественные блага) был А. Смит. Он заметил, что существуют такие товары, которые не могут быть производимы частными лицами или группами. По этой причине обязанность производства публичных благ возлагается на



Пол Энтони  
Самуэльсон

государство. Заслуга разработки основ современной теории общественных благ принадлежит **Полу Энтони Самуэльсону** (1915–2009).

Его взгляды на эту проблему изложены в работе 1954 г. «Чистая теория общественных расходов».

Принято различать чистые общественные блага и смешанные общественные блага. Последние, т.е. смешанные общественные блага, совмещают в себе признаки чистых и частных общественных благ. Далее мы будем рассматривать чистые общественные блага. Они характеризуются следующими признаками.

Первый признак – «неисключаемость». Эта характеристика состоит в том, что исключить субъект из потребления данного блага не представляется возможным. При этом не имеет значения то обстоятельство, оплачено это пользование или нет (проблема безбилетника). Классическим примером является свет маяка.

Второй признак – «несоперничество» в потреблении. Этот признак состоит в том, что отсутствует конкурентность в потреблении. Потребление данного блага любым дополнительным субъектом не снижает полезность данного блага для других субъектов.

Третий признак – «неделимость» – означает, что данное благо невозможно потреблять частями. Благо потребляется всеми субъектами полностью, т.е. во всем объеме его полезности. Этот признак предложил австрийский экономист Эмиль Сакс (1845–1927). Он пытался классифицировать товары, исходя из признака делимости. определил общественные блага как такие, для которых неделимость не препятствует удовлетворению потребностей многими субъектами.

Теория общественного выбора опирается на методологические принципы, воспринятые из неоклассической теории. Модель человека в сфере его отношений с государством строится на основе идеи следования личному интересу, рациональности, максимизации целевой функции. Считается, что модель рыночного субъекта, принятая в классической экономической теории, может быть применена для описания человека, действующего в сфере политики. В качестве критериев оценки состояния социальных структур в политической сфере используются критерии, принятые в неоклассической экономической теории. Применяется методология оценки достижения равновесия, аналогичная описанию рыночного равновесия на основе сбалансированности спроса и предложения. Используется принцип эффективности Парето.

Применение предельного анализа и рассмотрение цены как главного фактора рыночного равновесия явилось методологической основой для исследования бюджетных процессов.

Данное направление экономической теории непосредственно проистекает из представлений неоинституциональной экономической теории о контрактной природе отношений хозяйствующих субъектов с правительством, органами государственной власти или собственно с государством. Развитие данного направления берет свое начало с исследований характера и особенностей производства общественного продукта, которое непосредственно обусловлено бюджетными отношениями. Субъектом, производящим общественный продукт,

изначально предполагалось государство. Первоначально внимание экономистов привлекли собственно бюджетные отношения. Анализу подвергались налоговые отношения, связывающие практически все дееспособное население с органами государственной власти. Расходы бюджетов, направляются на создание общественного продукта, они обусловлены государственными обязательствами. Посредством этих расходов эти обязательства гасятся.

Принято считать, что одними из первых экономистов, предлагавших применять теорию цены и математические методы придельного анализа для описания и исследования бюджетных процессов, были представители итальянской школы государственных финансов, работавшие в конце XIX в.: М. Панталеоне, У. Маццола, А. де Вити де Марко. Посредством этих методов они попытались строить модели спроса и предложения на рынках общественных благ. В развитие этого направления также внесли свой вклад представители шведской школы. Основателем шведской школы в экономике считается **Юхан Густав Кнут Виксель** (1851–1926). Его работа «Финансово-теоритические исследования наряду с изложением и критикой налоговой системы Швеции» (1896) посвящена анализу бюджетных процессов. В этой работе, следуя идеям Эмиля Сакса, («Фундамент теоретической государственной экономики» (1887)) была сделана попытка применения теории предельной полезности к исследованию спроса и предложения общественных благ (общественных товаров).



Юхан Густав  
Кнут Виксель

Потребности и спрос на общественные блага, а следовательно, предложение этих благ, по мнению Э. Сакса, с которым солидарен К. Виксель должны определяться посредством голосования. Одним из первых, кто пытался анализировать процедуры голосования с помощью математических методов был французский математик и философ Николя де Кондорсе (полное имя Мари́ Жан Антуа́н Николя́ де Карита́, марки́з де Кондорсе́) (1743–1794). В работе «Рассуждения о применении анализа к оценке выборов большинством голосов» (1785) был описан порядок голосования, посредством которого обеспечивался выбор, определяемый большинством голосов. Этот порядок был назван методом Кондорсе. В этой же работе представлен пример, показывающий ограниченность применения метода голосования большинством – парадокс Кондорсе.

К. Висксель развивает идею Э. Сакса, используя методологию предельного анализа. Он применяет принцип, согласно которому имеет место равенство цены предельной полезности, а также предполагает, что цены на общественные блага дифференцированы.



Эрик Роберт  
Линдаль

Данная методология получила свое развитие в работах последователя К. Вискселя по шведской школе Эрика Линдаля (1891–1960).

В работе «Справедливое налогообложение» (1919) Э. Линдаль предлагает использовать модель равновесия для характеристики рынка общественных благ. Э. Линдаль вводит понятие «налоговая цена». Он разделяет стоимость общественного блага между отдельными группами налогоплательщиков. В этом проявляется дифференциация цен данного общественного блага. Исходя из такого рода методологии предполагается возможность построения модели, аналогичной той, которая применяется для описания рынка товаров. Эта модель позволяет находить «эффективное равновесие» в точке пересечения кривой предложения общественного блага и агрегированной кривой спроса, предъявляемого на это благо со стороны потребителей.

Обращение к проблемам описания рационального поведения индивидов в политической сфере получило признание среди экономистов в 40-50-е гг. прошлого столетия. К этому времени были опубликованы посвященные такого рода вопросам работы экономистов Йозефа Шумпетера, Кента Джозефа Эрроу, Дункана Блэка, Энтони Даунса.

Результатом этих исследовательских работ явилось рождение такого направления современных экономических идей, каким выступает теория общественного выбора. Значимый вклад в развитие теории общественного выбора сделан представителями Вирджинской школы экономических исследований (Вирджинский университет). Наиболее известным представителем этой школы является Джеймс Бюкенен (1919 г.р.) (лауреат Нобелевской премии 1986 года). Его работа под названием «Теория общественного выбора» была издана в 1972 г. Идеи, высказанные в работах представителей Вирджинской школы, таких как У. Нисканен, М. Олсон, Г. Таллок, составили основу теории общественного выбора. Из данной теории проистекают несколько самостоятельных направлений экономических исследований.

## 8.2. Выбор общественных благ в условиях прямой демократии

Прямая демократия подразумевает непосредственное участие населения в принятии решений по поводу производства определенного набора общественных благ и количества каждого из этих благ. Участие в принятии решений в данном случае предполагает голосование населения по каждому из общественных благ.

Рассмотрению подлежит процесс принятия решений по поводу производства общественных благ. Предполагаются некоторые граничные условия данного процесса. Делается допущение, что в том случае, когда участие в предоставлении средств (ресурсов) для производства общественных благ является *добровольным*, средств на производство общественных благ в требуемом количестве оказывается недостаточно. Это условие проистекает из наличия проблемы «free raider» – бесплатного пользователя общественными благами. По этой причине видится рациональным *обязательное* участие в предоставлении средств для производства желаемого объема каждого вида общественных благ.

Для построения модели принятия решения по поводу производства общественных благ в этих условиях следует решить вопрос определения доли участия членов некоторой группы в создании определенного состава и объема общественных благ. Такое участие может принимать форму доли финансирования или распределения доли издержек на каждого члена группы. Как уже было упомянуто, процедура принятия такого решения основана на голосовании (К. Виксель). Далее необходимо определить способ голосования. Здесь возможны варианты. Наиболее полный учет интересов и мнений всех участников голосования возможен в случае принятия решения единогласной поддержкой проекта решения. Такой способ голосования подразумевает «право вето» для каждого участника голосования. Данный способ голосования позволяет достигать достаточную эффективность производства общественных благ. При этом возможно приемлемое для участников голосования распределение издержек производства этих благ.

В своей работе «Справедливость налогообложения» Э. Линдаль использует понятие «налоговая цена» общественных благ для отдельного субъекта. Налоговая цена, определяется объемом предоставления общественных благ и ставкой налога посредством переговоров (модель добровольного обмена Э. Линдаля).



Предполагается, что участники такого рынка договариваются между собой о распределении расходов на производство общественного блага. Цены на это благо представляют собой доли участия в общей сумме финансирования производства общественного блага.

Правило принятия решений по принципу «единогласно» имеет свои недостатки. Главным препятствием принятия решений таким способом являются значительные транзакционные издержки. Такие издержки становятся тем значительнее, чем больше число субъектов, принимающих участие в голосовании. Кроме того, в процессе голосования экономические субъекты могут в искаженном виде представлять свои предпочтения, преуменьшая предполагаемую полезность данного общественного блага. Как и в отношении частных благ, способность оплачивать предлагаемые общественные блага некоторых субъектов не всегда соответствует желаниям приобретать эти блага.

Зависимость величины издержек на процедуры голосования от принятого порядка принятия решения может быть проиллюстрирована графической моделью (рис. 8.1).

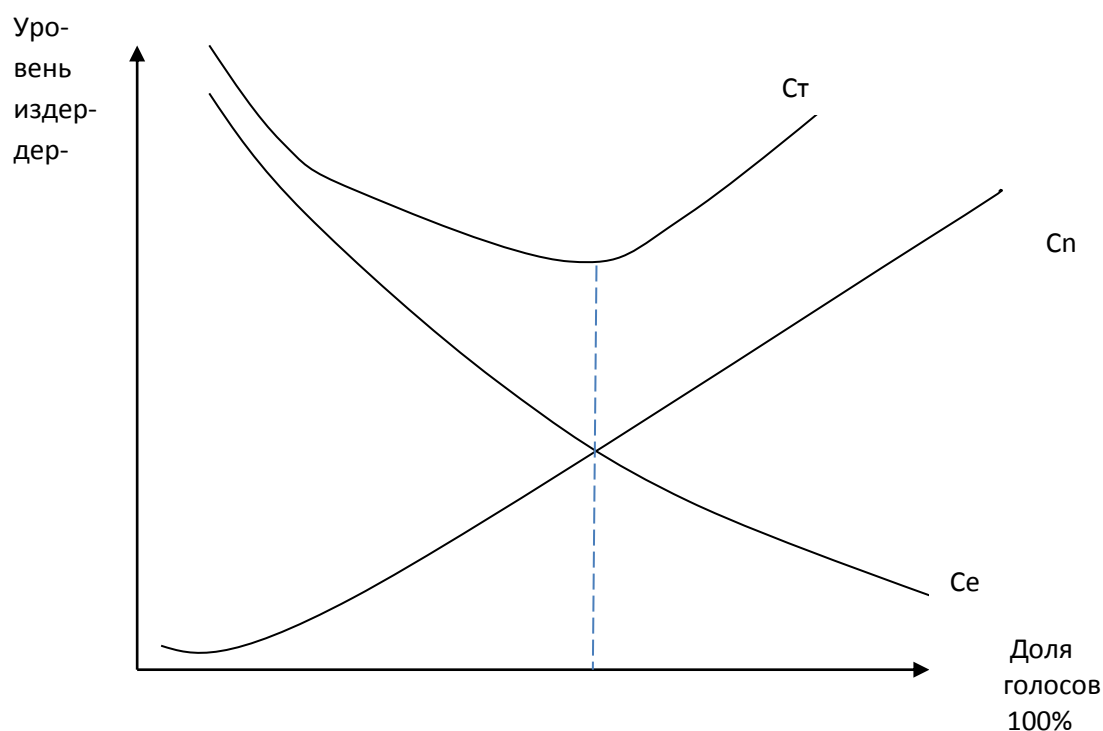


Рис. 8.1. Графическая модель изменения издержек на процедуру голосования от порядка принятия решения

На рис. 8.1 изображены графики изменения различных видов издержек в зависимости от доли голосов, требуемых для принятия решения о производстве определенных общественных благ.

Кривая  $C_n$  представляет функциональную зависимость величины транзакционных издержек, связанных с необходимостью достижения согласия участников голосования, на принятие определенного решения в зависимости от количества голосов, требуемых для принятия решения о производстве определенного общественного блага. Такого рода издержки возрастают с ростом голосов, требуемых для принятия решения. Кривая  $C_e$  отображает зависимость объема транзакционных издержек, вызываемых ущемлением интересов определенной доли голосующих, от доли голосов, требуемых для принятия решения. Эти издержки минимальны в случае правила единогласного принятия решения и возрастают с уменьшением доли голосов, требуемых для принятия решения. Суммирование этих двух типов издержек позволяет построить кривую  $C_m$ , которая отображает функциональную зависимость совокупных транзакционных издержек на принятие решения от доли голосов, требуемых для принятия решения. Кривая  $C_m$  имеет U-образную форму с единственным, явно выраженным минимумом. Принято считать, что этот минимум приблизительно соответствует 50 %-му голосованию, требуемому для принятия решения.

Еще одной причиной, обосновывающей применение 50 %-го голосования, является то обстоятельство, что такое правило позволяет избегать принятия решений, противоречащих друг другу или взаимно исключающих. В случаях принятия противоречащих решений возникает необходимость разрешения такого рода проблем, а это увеличивает транзакционные издержки на принятие решений. Этим объясняется исторически сложившееся широкое применение правила 50 %-го голосования или голосования «простым большинством». Федеральный закон «Об акционерных обществах» статья 49 пункт 2, определяет: «Решение общего собрания акционеров по вопросу, поставленному на голосование, принимается большинством голосов акционеров ...», т.е. 50 % плюс один голос. Наиболее важные решения общего собрания принимаются «большинством в три четверти голосов акционеров» (75 %). Правило принятия решения посредством голосования простым большинством представляется вполне приемлемым в простейшем случае выбора одного конкретного общественного блага и объема его производства.

Недостатки правила голосования простым большинством проявляются в более сложных случаях. Когда требуется осуществить выбор из нескольких альтернатив некоторой группой субъектов, логика голосования нарушается. В результате голосования может быть получен противоречивый результат. Эту проблему анализировал американский экономист Кеннет Джозеф Эрроу (1921 г.р.), лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г. Он сформулировал так называемую



Кеннет Джозеф Эрроу

теорему Эрроу, или теорему о невозможности «коллективного выбора» (1951). В теореме использован ординалистский метод или метод сравнительных предпочтений. Теорема доказывает, что невозможно найти способ объединения личных предпочтений членов некоторой группы при выборе из трех или более альтернатив (общественного блага в частности), который позволил бы найти логически непротиворечивый результат. В качестве иллюстрации может быть рассмотрен частный пример, демонстрирующий справедливость вывода теоремы Эрроу. Такого рода пример, показывающий возможность нетранзитивности результатов

голосования группой из нескольких субъектов для случая выбора из трех вариантов благ, был показан французским ученым маркизом де Кондорсе в 1785 г. и получил название «парадокс Кондорсе».

В представленном примере рассматривается группа, состоящая из трех субъектов. В соответствии с ординалистским принципом в таблице (табл. 8.1) заданы относительные предпочтения каждого из членов группы по поводу выбора из трех общественных благ – А, В и С.

Таблица 8.1

Субъекты	Предпочтения субъектов по поводу трех общественных благ		
	А лучше В	В лучше С	А лучше С
1.	А лучше В	В лучше С	А лучше С
2.	А лучше В	С лучше В	С лучше А
3.	В лучше А	В лучше С	С лучше А
Предпочтение группы	А лучше В	В лучше С	С лучше А

Из примера видим, что предпочтения отдельных субъектов обладают свойством транзитивности:

- 1) А лучше В лучше С, следовательно, А лучше С;
- 2) С лучше А лучше В, следовательно, С лучше В;
- 3) В лучше С лучше А, следовательно В лучше А.

Предпочтения группы, определяемые посредством голосования методом простого большинства, не обладают свойством транзитивности: А лучше В лучше С, но С лучше А.

Таким образом, результат голосования приводит к противоречию. Этот результат называют парадоксом Кондорсе (парадоксом Эрроу) или парадоксом голосования. Парадокс голосования позволяет использовать манипуляции в процессе голосования. Результаты в данном случае могут зависеть от принимаемой процедуры голосования, последовательности вынесения вопросов на голосование, а также других условий принятия решений. Если предположить, что первый субъект имеет возможность определять порядок вынесения вопросов на голосование и при условии, что однажды отклоненные предложения исключаются из последующих этапов рассмотрения, то он в состоянии выбрать порядок рассмотрения вопросов, выигрышный для получения результатов голосования, соответствующих его собственным предпочтениям. Предлагая к голосованию первоначально выбор между В и С, а затем между выигравшим В и А, он обеспечит победу во втором туре голосования (А и В) блага А. Поскольку С исключается из дальнейшего рассмотрения, предпочтение группы остается за благом А.

Рассматривая различные случаи групповых предпочтений в условиях прямой демократии, могут быть сформулированы основные правила принятия решений в относительно небольших группах. Однако, как уже говорилось, с ростом количества субъектов в группах, а значит, числа голосующих, значительно возрастают транзакционные издержки на принятие решений. Применимость этих правил для больших групп остается ограниченной. По этой причине определение предпочтений в больших группах теми же методами видится весьма затруднительным. Для определения коллективных предпочтений в больших группах требуется принятие иных процедур. Развитие практики принятия решений в политической сфере обусловило переход к механизмам представительной демократии. Последние исследуются методами теории общественного выбора.

### **8.3. Выбор общественных благ в условиях представительной демократии**

Исторические истоки европейской представительной демократии принято искать в государственном устройстве Древней Греции,

приблизительно в VI в. до н.э. Представительная демократия приходит на место прямой демократии в силу, как уже упоминалось, роста транзакционных издержек на принятие решений по производству общественного продукта (или общественных благ). В российской истории элементы представительной демократии присутствовали в Новгородской республике в форме вече.

Форма представительной демократии состоит в том, что система голосования разделяется на две части. Во-первых, голосующее население избирает депутатов. Во-вторых, избранные депутаты, в свою очередь, голосованием принимают решения по производству общественного продукта (общественных благ). Это позволяет значительно снизить транзакционные издержки на процедуры голосования, поскольку число депутатов определенного уровня представительной власти законодательно ограничено. В соответствии с законом «О выборах депутатов Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации» в Государственной думе РФ заседает 450 депутатов.

Современная политическая практика выработала партийную систему, в которой депутаты на выборах объединяются в политические партии. В простейшем случае система представительной демократии предполагает наличие двух партий. Для того чтобы приступить к принятию решений по производству общественных благ, партия должна провести своих депутатов в парламент. Для этого партии требуется победить в избирательной кампании, что определяется по результатам голосования избирателей. По этой причине следует учитывать борьбу за голоса избирателей между партиями.

Модели политических рынков строятся в значительной мере на основе аналогии с моделями, описывающими товарные рынки. Модель политического рынка выглядит следующим образом. Партии выступают в качестве продавцов. Они в своих предвыборных программах предлагают набор общественных продуктов. Эти продукты характеризуются определенным качеством и количеством. Избиратели выбирают предпочитаемые общественные блага. Предполагается, что избиратели расплачиваются за предлагаемые общественные блага, отдавая партиям свои голоса. Партия, получившая больше голосов, проводит своих депутатов в парламент. Для победы в избирательной кампании, партия должна привлечь на свою сторону избирателей. Это достигается предложением в предвыборной кампании такого набора и количества общественных благ, которые в наибольшей

степени предпочитают избирателями. Это условие обеспечивает победу партии на выборах.

Американский экономист Энтони Даунс (1930 г.р.), профессор Чикагского университета, в своей работе «Экономическая теория демократии» (1957) обращается к анализу избирательной системы в условиях представительной демократии. Он пытается сформулировать общее правило представительной демократии, представив его в следующей форме: «Партии формируют свою политику с целью победить на выборах, а не побеждают на выборах с целью формировать политику».

**Теорема о медианном избирателе.** Для построения приемлемой модели поведения политических партий в системе представительной демократии следует принять некоторые исходные положения. Предположим, что для победы партии в выборах необходимо предложить политику, которая является наиболее привлекательной для большинства избирателей. Это предполагает голосование большинства избирателей за партию. Для выбора программы партии в условиях конкуренции на политическом рынке служит так называемая теорема о медианном избирателе. Теорема о медианном избирателе верно отображает политическую реальность при выполнении некоторых граничных условий. К таким условиям относятся следующие.

1. Рассматривается политический рынок, на котором действуют только две партии.

2. Предполагается, что на политическом рынке существует реальная конкуренция, которая состоит в том, что каждая партия предлагает избирателям определенный по качеству и количеству общественный продукт.

3. Побеждает партия, предложившая общественный продукт, которому отдает предпочтение большая часть избирателей, получающая таким образом большинство голосов избирателей.

4. Предлагаемый общественный продукт интересует всех избирателей.

5. Предложения партий по производству данного продукта могут быть расположены в порядке убывания степени соответствия в реализации интересов избирателей (например, по величине издержек на производство этого продукта).

6. Имеет место симметричность расположения предпочтений избирателей относительно предложения количества измеряемой характеристики общественного продукта, соответствующего предпочтениям медианного избирателя.

При выполнении указанных условий теорема о медианном избирателе может быть сформулирована следующим образом. **Максимизация голосов избирателей достигается в случае выдвижения партией политики, ориентированной на предложение количественной характеристики общественного блага, предпочитаемой медианным избирателем.** Иллюстрацией теоремы о медианном избирателе является графическая модель, изображенная на рис. 8.2.

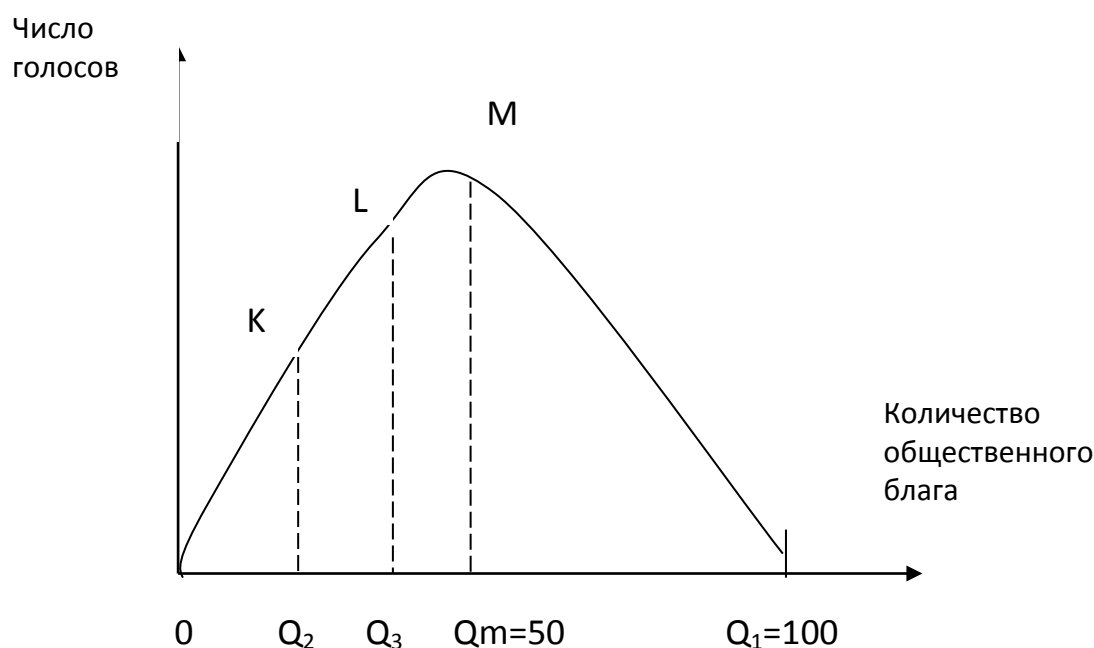


Рис. 8.2. Распределение количества избирателей по их предпочтениям количества общественного блага

Для объяснения теоремы медианного избирателя Э. Даунс приводит пример оптимизации размещения двух конкурирующих магазинов на улице, вдоль которой расположены сто домов. Наилучшим с позиции привлечения покупателей будет такое размещение магазинов, которое обеспечит наиболее близкое расстояние до каждого из них для наибольшего числа покупателей. Предполагается, что различие между двумя магазинами состоит только в расстоянии до него покупателя. При этих условиях следует сделать вывод, что первый магазин нужно разместить в доме № 50, а второй в доме № 51. Услугами первого магазина при таком их расположении будут пользоваться жители домов от первого до 50-го, услугами второго – жители домов от 51-го до 100-го. При любом ином расположении одного из магазинов число его клиентов уменьшится, а число покупателей его конкурента увеличится.



Аналогичным образом партии 1 имеет смысл заявлять в качестве предвыборной программы ориентацию на количественную характеристику предлагаемого общественного блага, равную 50 единицам. Партии 2 выгодно заявлять в качестве желаемой количественной характеристики общественного блага, равную 51 единице. В этом случае партия 1 получит количество голосов пропорциональное площади фигуры  $OMQ_m$ , а партия 2 – количество голосов, пропорциональная площади  $Q_mMO_1$ , т.е. партии поделят имеющиеся голоса практически поровну.

Если партия 1 заявит в качестве своей программы количество общественного блага  $Q_2$ , то количество ее избирателей сократится до числа, пропорционального площади фигуры  $OKLQ_3$ , где  $Q_3 = (Q_m - Q_2)/2$ . Партия 2 при этом увеличит количество своих избирателей до числа, пропорционального площади фигуры  $Q_3LMQ_1$ .

При любом ином распределении предпочтений избирателей, чем симметричное относительно медианы, распределение голосов избирателей между партиями будет в пропорции, отличной от равенства. Исходя из существующего распределения предпочтений избирателей, партии оказываются вынужденными сближать свои позиции, приближая их к позиции медианного избирателя.

Граничные условия теоремы о медианном избирателе представляют простейший случай конкуренции партий на политическом рынке. Если рассматривать более сложные случаи, снимая какие-то из принятых ранее ограничений, то потребуются иные модели, оптимизирующие поведение партий на политическом рынке. В частности, может быть снято ограничение, полагающее симметричное расположение предпочтений относительно медианного избирателя.

**Бимодальное распределение предпочтений избирателей.** Другая форма распределения предпочтений избирателей представляет собой так называемое бимодальное распределение. Такое распределение возникает в более сложном случае, когда существуют группы избирателей, заинтересованные в производстве некоторого общественного блага и группы, выступающие против производства этого блага.

В качестве примера приводится случай предложения строительства нового торгового порта в городе N при существующем торговом порте в городе M. Строительство предполагается вести за счет дополнительного налога, который подлежит уплате всем населением страны. Скорее всего, жители города N будут поддерживать строительство. Вместе с тем часть жителей города M может выступить против строительства порта, который составит конкуренцию действующему

порту в их городе. В этом случае графическая модель распределения голосов может быть представлена кривой, изображенной на рисунке (рис. 8.3).

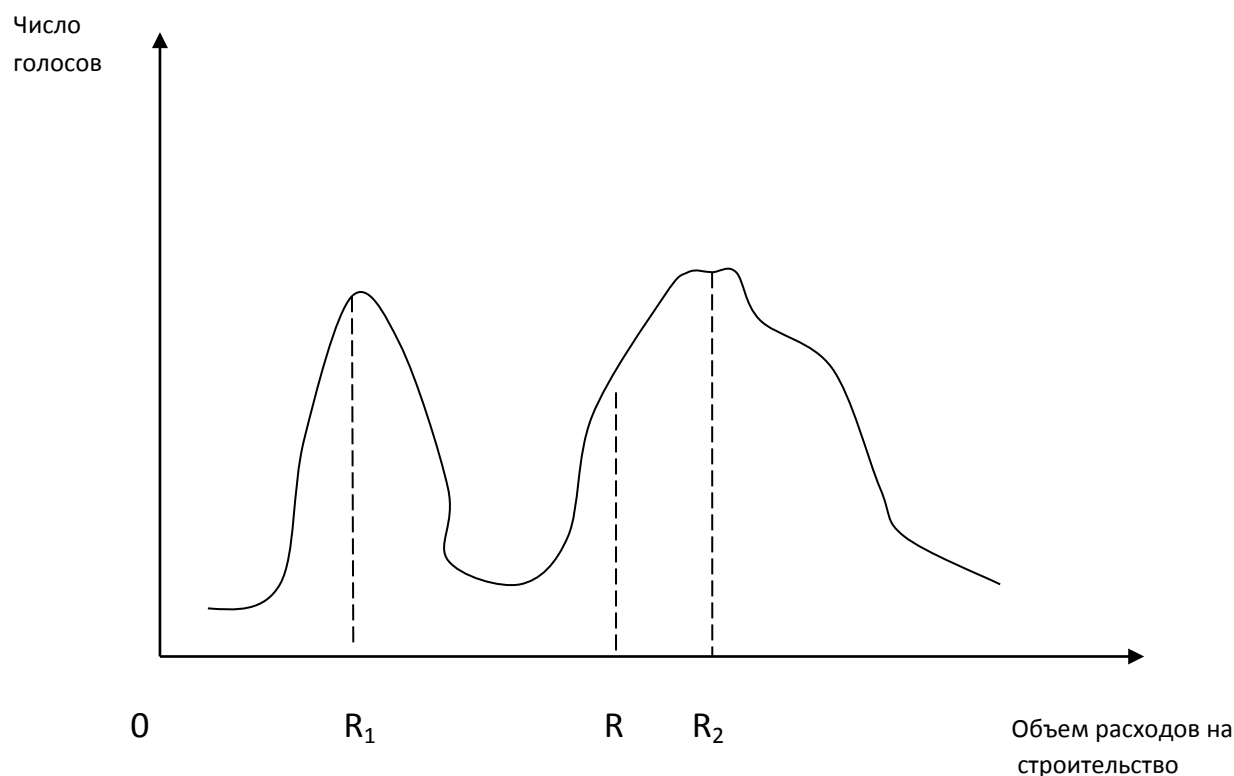


Рис. 8.3. Бимодальное распределение предпочтений избирателей

Такого рода распределения предпочтений избирателей принято называть бимодальными. В условиях этого распределения предпочтений избирателей выбор позиции партии, обеспечивающий ей максимизацию количества отдаваемых за нее голосов избирателей, определяется иным образом, чем это было в случае симметричного распределения. Очевидно, что равенство площадей двух фигур, ограниченных данной кривой и осью абсцисс и разделенных вертикалью из точки  $R$ , не обеспечивает преимущества партии, решившей занять это положение, предлагая количество общественного блага, измеряемого показателем  $R$ . Скорее всего, следует предположить, что более выгодными для партий будут такие значения предлагаемого общественного блага, которые соответствуют точкам  $R_1$  и  $R_2$ . Рассматривая форму кривой, изображенной на рис. (рис. 8.3), преимущество в числе голосов избирателей будет иметь партия, ориентированная на количественную характеристику общественного блага  $R_2$ . Возможно, эта характеристика отображает объем расходов на производство общественного блага. Между тем, партия, ориентированная на

количественную характеристику  $R_1$  и рассчитывающая на меньшее число голосов, чем партия в положении  $R_2$ , объективно предпочитает это положение. Дело в том, что изменяя эту свою позицию, такая партия потеряет часть имеющихся голосов. А ее место –  $R_1$  – может занять третья партия. Вследствие чего эта партия потеряет свое второе место по числу голосов.

Из рассмотрения данной графической модели можно сделать вполне очевидный вывод. В условиях бимодального распределения предпочтений избирателей у партий отсутствуют основания к сближению их позиций. Ситуациями, в которых возникают бимодальные и полимодальные распределения предпочтений, возникают в тех случаях, когда решаются вопросы распределения и перераспределения социальных трансфертов. Аналогичное положение имеет место в случаях предложений принятия налоговых законов, ведущих к перераспределению налоговой нагрузки между различными группами населения.

**Субъекты, действующие на политическом рынке.** Дальнейшее приближение модели политического рынка к реальным процессам, протекающим в политической сфере, возможно посредством последовательного снятия тех ограничений или граничных условий, которые были приняты первоначально для простейшей модели в теореме о медианном избирателе. Далее следует признать, что на политическом рынке действуют не только две партии, которым противостоят избиратели.

Усовершенствование моделей представления реальных процессов, протекающих в политической сфере в рамках представительной демократии, связано с введением в круг рассмотрения большего количества субъектов. Эти субъекты участвуют в выборных кампаниях, а затем в процессах принятия решений по поводу производства и предоставления потребителям общественных благ.

На политических рынках обмениваются определенные мероприятия экономической политики, представляющие собой общественные блага, на факторы политического содействия. В качестве таких средств обмена могут выступать голоса избирателей, взносы в предвыборные фонды, направление субъектам политического рынка различных ресурсов.

На рис. 8.4 изображены основные субъекты, действующие на политическом рынке. К таким субъектам относятся продавцы общественного продукта, в качестве которых выступают избранные в парламент депутаты и государственные чиновники, принимающие

политические решения, политические партии, борющиеся за голоса избирателей. В качестве субъектов политического рынка, покупающих общественный продукт в форме принимаемых политических решений, выступают избиратели, группы заинтересованных лиц, группы давления.

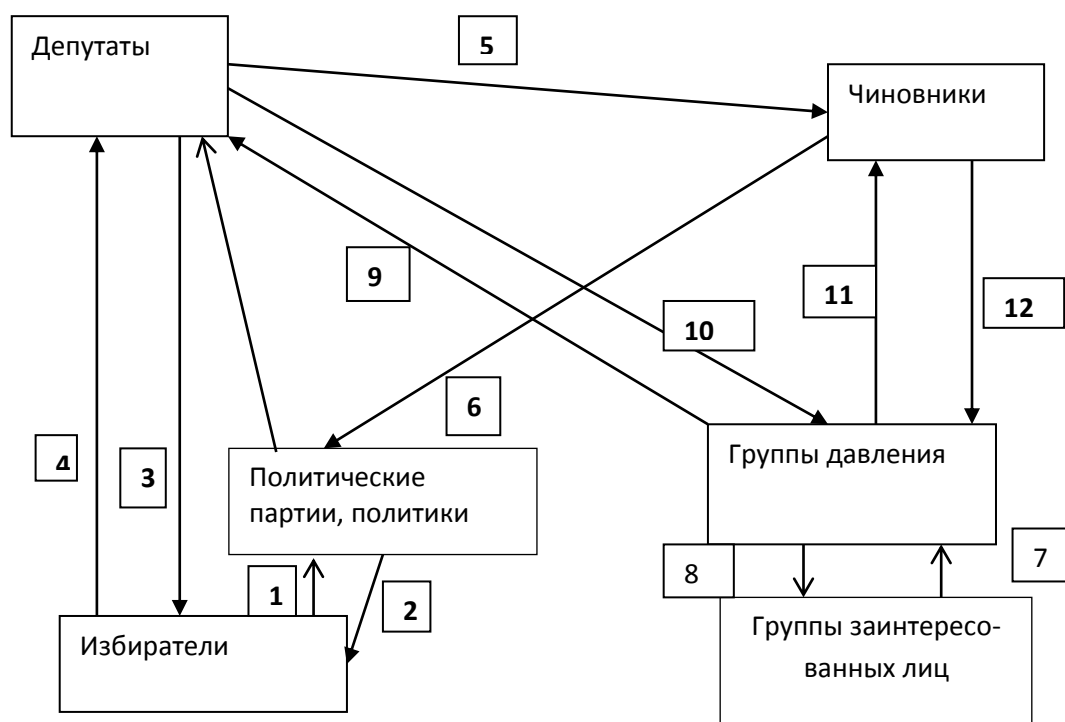


Рис. 8.4. Схема взаимодействия субъектов, действующих на политическом рынке

Представленная схема весьма упрощенно представляет субъектов политического рынка и способы взаимодействия между ними в условиях представительной демократии. Общий политический рынок может быть представлен как совокупность рынков, существующих между отдельными субъектами, действующими на нем.

**Избиратели** в условиях представительной демократии выступают наиболее значимым субъектом политического рынка. Избиратели вступают в отношения с политическими партиями (1).

**Партии** выдвигают свои программы, предлагая в будущем, в случае победы на выборах, определенные общественные блага. Избиратели отдают свои голоса кандидатам в депутаты в обмен на обещания будущих общественных благ. В случае победы на выборах прежние кандидаты становятся депутатами (2). Партии предлагают

политические предложения, воздействуют на политические позиции своих депутатов (13).

**Депутаты** обязаны исполнять предвыборные обещания, реализуя полномочия принятия политических решений, которые им делегировали избиратели. Тем самым депутаты влияют на благосостояние избирателей (3). Избиратели оказывают влияние на депутатов (4).

**Чиновники** являются важным субъектом политического рынка. Они наделены полномочиями принятия определенного круга политических решений, которые в соответствии с идеями представительной демократии делегируют им депутаты (5). Чиновники, принимая решения по производству общественного продукта, предлагают этот продукт избирателям, также воздействуя на их благосостояние (6).

**Группы заинтересованных лиц** выступают в качестве важного субъекта политического рынка. Эти группы могут быть представлены объединениями, ассоциациями предпринимателей, общественными организациями, в том числе религиозными. Группы заинтересованных лиц могут непосредственно взаимодействовать с депутатами и чиновниками, пытаясь проводить свои интересы, добиваясь принятия нужных им решений или обращаться к группам давления (7). Группы заинтересованных лиц направляют группам давления ресурсы (8).

**Группы давления, или лоббисты**, представляют собой профессиональных посредников между группами заинтересованных лиц и субъектами, принимающими решения на политическом рынке – депутатами (9), (10) и чиновниками (11), (12). Такого рода группы есть необходимый субъект достаточно развитого политического рынка. Лоббисты могут существенно влиять на процесс принятия решений по производству определенных общественных благ.

Политический рынок, на котором представлены указанные субъекты, – достаточно сложное явление для моделирования процессов, протекающих на нем. Эти субъекты различным образом взаимодействуют в принятии решений по производству общественных благ. Субъектами, принимающими решения по производству таких благ, являются депутаты и чиновники. В качестве субъектов, приобретающих общественные блага, выступают избиратели и группы заинтересованных лиц. Возможности избирателей воздействовать на принятие решений депутатами обусловлены их многочисленностью и способностью влиять на исход выборов.

Группы заинтересованных лиц неспособны непосредственно влиять на результаты выборов. Однако они располагают финансовыми

и иными ресурсами, которые непосредственно или через лоббистов могут быть направлены в избирательные и другие фонды партий.

Группы заинтересованных лиц и лоббисты имеют возможность воздействовать на депутатов и чиновников, принимающих решения. Преимуществом обладают те группы, которые в состоянии выделить большой объем ресурсов на процедуры лоббирования. По этой причине возможно принятие решений, выгодных небольшим группам производителей, но противоречащих интересам значительной части избирателей.

Политические партии нуждаются в денежных средствах и ресурсах для привлечения голосов избирателей. Успешность проведения предвыборных мероприятий во многом зависит от способности партий привлечь средства в предвыборные фонды. Эти взносы осуществляются главным образом через группы заинтересованных лиц и лоббистов. Вместе с тем предоставление этих средств обусловлено занятием определенных позиций в предвыборной программе, что может ущемлять интересы избирателей.

Зависимость чиновников от мнения избирателей гораздо менее выражена по сравнению с депутатами. Однако чиновники располагают полномочиями принятия решений, которые им делегируют депутаты. Депутаты во многих случаях вынуждены это делать ввиду того обстоятельства, что чиновники обладают информационными ресурсами и специальными знаниями. Делегирование полномочий становится необходимым для подготовки решений по тем вопросам, для решения которых требуется обладать специфическими знаниями и иметь доступ к источникам информации, в том числе закрытой. По этой причине создаются специализированные правительственные ведомства, министерства, служащие которых обладают глубокими знаниями в специфических сферах деятельности правительств.

В силу монополии государственных служащих на доступ к достаточно полной информации депутаты имеют ограниченные возможности контролировать действия чиновников. В данном случае находит свое проявление проблема «принципал-агент», которая является специальным предметом исследования неинституциональной теории. В то же время чиновники обладают довольно широким спектром возможностей воздействовать на принятие решений депутатами.

**Поведение правительственных учреждений на политическом рынке.** В качестве весьма важного субъекта политического рынка выступает отдельное правительственное учреждение. Делались попытки строить экономическую модель функционирования

правительственного учреждения. Американский экономист **Уильям Артур Нисканен** (1933–2011) предложил методологические положения формирования такой модели.



Уильям Артур  
Нисканен

Модель для правительственного учреждения строится по аналогии со случаем производственного предприятия. В рамках предлагаемой модели может быть определена производственная функция, которая представляется в аналитической или графической форме. Такого рода функция показывает результаты преобразования ресурсов, которыми располагает правительственное учреждение в определенное количество общественного продукта. Предполагается, что характер данной функции могут знать работники, в частности, руководители учреждения. Ресурсы учреждению предоставляются за счет бюджетных средств. Результаты деятель-

ности правительственного учреждения, а следовательно, эффективность его функционирования, трудно поддаются количественной оценке. Вместе с тем интересы такого учреждения состоят в том, чтобы увеличивать объем выделяемых ресурсов, что позволяет повышать заработную плату работникам и наращивать их численность. Работники учреждения, в отличие от депутатов и политических партий, являются относительно независимыми от оценки их работы избирателями. Последние не в состоянии воздействовать на работу учреждения с тем, чтобы повысить эффективность его деятельности.

Вывод из рассмотрения такого рода модели состоит в том, что эффективность производства общественных благ государственными учреждениями необходимо остается низкой и имеет тенденцию к дальнейшему понижению.

**Модель поведения избирателей на политическом рынке.** В данном случае применяется методология построения модели рационального поведения субъекта в политической сфере. В соответствии с этой методологией необходимо оценить и сравнить выгоды, которые избиратель может приобрести, участвуя в выборах и голосуя за определенную партию, и издержки, принимаемые на себя избирателем, участвующим в голосовании.

Выгоды от голосования для избирателя состоят в том, что партия, программа которой наиболее удовлетворяет его пожеланиям, побеждает в выборной компании. Однако, побуждение приобретаемой выгоды значительно снижается тем обстоятельством, что степень влияния его голоса на результаты выборов чрезвычайно мала.

В сторону снижения мотивов избирателя участвовать в голосовании действует то обстоятельство, что велика вероятность неисполнения партией своих программных положений. В силу этого избиратель не в полной мере может рассчитывать на приобретение общественных благ, ожидаемых от победы партии. В то же время, издержки участия в голосовании для избирателя могут представляться весьма ощутимыми. К таким издержкам следует отнести следующие затраты времени и ресурсов:

- на процедуру голосования;
- на проезд к месту голосования;
- на регистрацию в качестве избирателя;
- на ознакомление с программами партий, что требуется для составления предпочтений по отношению к партиям и кандидатам.

Принятая изначально модель поведения субъекта на политическом рынке предполагает, что избиратель ведет себя рациональным образом. Это означает, что избиратель примет участие в голосовании только в том случае, если предполагаемые выгоды будут превышать ожидаемые затраты на эти действия. Следует провести сопоставление указанных прежде доводов в пользу голосования и затрат, связанных с таким участием то нужно принять предположение, что избиратель, скорее всего, предпочтет не принимать участия в голосовании.

Не желая нести издержки, связанные с участием в процедуре голосования, избиратель принимает манеру поведения, характерную для рационального абсентеизма. В этом случае он отказывается от голосования. Изначально предполагая рациональное поведение избирателя, следует предположить, что он откажется от принятия издержек, связанных с приобретением информации, содержащейся в программах партий и изложенных в них предложений общественного продукта. В этом случае избиратель занимает позицию рационального обскурантизма, т.е. предпочитает рациональное неведение.

Нужно признать, что еще одним доводом в пользу неучастия избирателя в голосовании является одно важное обстоятельство. Не принимая участия в голосовании, избиратель избегает связанных с этим издержек, вместе с тем, он может приобрести те же самые выгоды, что и в случае участия в голосовании. Это произойдет в том случае, если побеждает партия, предлагающая в своей программе, те общественные блага, которые являются предпочтительными данным конкретным субъектом. В этом случае имеет место характерная для пользователей общественными благами проблема фрирайдера (free rider), или безбилетника. Однако такая ситуация возникает для отдельного избирателя или группы избирателей, но не представляется



возможной для всей совокупности избирателей. Проблема состоит в том, что предлагаемая модель поведения избирателя не вполне согласуется с наблюдаемой реальностью. В соответствии с результатами анализа, проведенного с помощью этой модели, мы получаем результат, в соответствии с которым большинство избирателей не должно участвовать в выборах. Однако практика показывает, что это не так: избиратели в своем большинстве в выборах участвуют. В самом общем виде этот факт указывает на то, что рационалистическая модель человека, действующего в политической сфере, недостаточно полно отображает существующую реальность. Для того чтобы разрешить возникшее противоречие, требуется усовершенствовать модель поведения избирателя на политическом рынке.

Усложнение рассматриваемой модели и приближение ее к условиям реальности требует дополнительного учета некоторых факторов. К таким факторам нужно отнести следующие. Во-первых, необходимо учитывать повышение оценки значимости степени выгод, приносимых победой на выборах той партии, чьи предложения производства общественных благ наиболее предпочтительны для избирателей, над выгодами, приносимыми победой других партий. Это есть результат избирательного дифференциала. Во-вторых, необходимо учитывать имеющее место возрастание неопределенности исхода выборов. Это повышает оценку значимости собственного голоса избирателя, отдаваемого за предпочитаемую партию. В-третьих, с развитием средств массовой информации, связи, иных информационных каналов значительно сокращаются издержки на получение нужной информации о программах партий, выступающих на выборах. Вместе с тем предлагаемая теорией общественного выбора модель столь важного субъекта политического рынка, каким является избиратель, предоставляет возможность объяснить некоторые реальные факты, имеющие место на реальном политическом рынке. К таким фактам относится довольно низкий уровень явки на выборы избирателей, особенно молодых, рационально мыслящих избирателей. Эта модель позволяет выработать меры по привлечению избирателей к участию в выборах.

Разработка теории общественного выбора явилась основанием для развития нескольких новых направлений исследований, основанных на построении моделей субъектов, действующих в политической сфере, рассматриваемой в качестве политического рынка.

## Глава 9

# НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

- 9.1. Теория конституционного выбора.
- 9.2. Теория политического делового цикла.
- 9.3. Теории эндогенного определения экономической политики.
- 9.4. Теория политической ренты.
- 9.5. Экономическая теория политических институтов.

## 9.1. Теория конституционного выбора

Теория конституционного выбора или конституционная экономическая теория является продолжением в развитии идей рассмотрения политической сферы с позиций методологии исследования рынка товаров и ресурсов. Данная теория исходит из предположения, состоящего в том, что в политической сфере протекает контрактный процесс, который включает в себя две стадии. Сама идея, предполагающая существование двух уровней системы общественного выбора, была высказана Джеймсом Бьюкененом в 1954 г. в его статье «Индивидуальный выбор при голосовании и рынок».

Он предложил рассматривать модель, в которой первоначально определяются правила функционирования системы производства общественных благ (конституционная стадия контрактного процесса), а затем по этим правилам осуществляется принятие решений по такого рода производству.

В соответствии с этими методологическими положениями первая или **конституционная** стадия контрактного процесса состоит в принятии решений относительно защиты отношений собственности и гражданских отношений функционирующих субъектов хозяйствования. Кроме того, на этой стадии формулируются правила принятия коллективных решений по поводу производства определенной совокупности и объема общественных благ. Теория конституционного выбора рассматривает отношения, лежащие в основе отношений обмена: отношения собственности и гражданские отношения, воспроизводимые посредством правовых отношений.

Следующая, вторая стадия контрактного процесса названа **постконституционной**. Эта стадия состоит в собственно производстве

и обмене произведенных общественных благ, по поводу которых субъекты политического рынка вступают в определенные отношения. Эти отношения регулируются правовыми нормами, формируемыми на первом этапе. Модели обмена на этой второй стадии контрактного процесса рассматриваются с методологических позиций неоклассической экономической теории.

Следует принять во внимание наиболее важное граничное условие построения модели политического рынка в рамках теории конституционного выбора. Это условие состоит, как это следует из самого названия данного направления исследований, в том, что способ воспроизводства отношений в политической сфере имеет контрактную или договорную основу. Между тем следует принять во внимание, что отношения в политической сфере не всегда являются контрактными. В определенных случаях отношения в политической сфере воспроизводятся посредством прямого принуждения, на основе средств политической власти. Такое допущение, не соответствующее ранее принятым условиям построения моделей теории конституционного выбора, не принимается во внимание. Сфера отношений, воспроизводимых посредством прямого насилия, лежит за пределами теории конституционного выбора, что принято изначально, обусловлено для рассматриваемой группы моделей установленными граничными условиями.

Представления о двух различающихся стадиях договорного или контрактного процесса позволяют указать соответствующие функции государства, осуществляемые ведомствами и учреждениями. По мнению Дж. Бьюкеннена, государственные функции распадаются на две большие части. Во-первых, это функции по производству общественного продукта, состоящего в том, что вырабатываются политические нормы, защищающие отношения собственности и гражданские отношения. Учреждения и ведомства выступают в этом случае в качестве государства защищающего. Такого рода функции имеют место на первой или конституционной стадии контрактного процесса. Эта функция позволяет рассматривать государство как стоящее над рынком и его субъектами. Государство в данном случае выступает в качестве внешней силы по отношению к субъектам, действующим на рынке. В данном случае оно надзирает за исполнением прочими субъектами политического рынка учрежденных изначально правил поведения. Исполнение этой функции накладывает на государство соответствующие обязательства по поддержанию должного порядка на рынке.

На второй стадии процесса функционирования контрактной системы государство выступает в качестве производителя и субъекта обмена общественных благ. В этом случае оно принимает форму государства производящего. На этой стадии государственные органы принимают решения о составе и объеме предполагаемых к производству общественных благ, на производство которых выделяются бюджетные средства.

Проблема, подлежащая обоснованию, на конституционной стадии состоит в том, чтобы решить, какие правила или нормы следует выбрать и установить на первой или конституционной стадии. Критерием правильности такого выбора является обеспечение производства благ, в том числе общественных благ, для того чтобы обеспечить максимизацию или оптимальность удовлетворения потребностей населения.

Иллюстрация выдвигаемых положений теории конституционного выбора в самой упрощенной форме может быть представлена посредством графической модели (рис. 9.1).

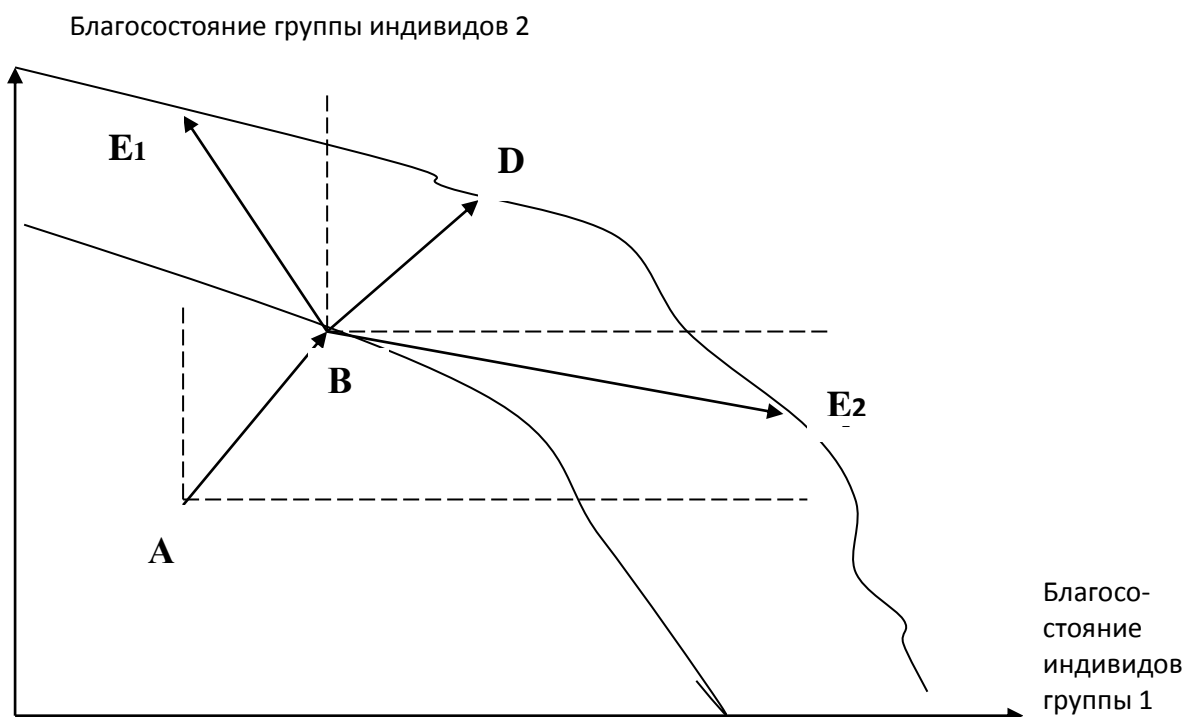


Рис. 9.1. Графическое изображение результатов осуществления мер на двух стадиях контрактного процесса

Граничные условия данной графической модели состоят в следующем. Во-первых, выдвигается предположение, состоящее том, что все население делится на две группы. Во-вторых, принимается положение о том, что объем производимых общественных благ в данный

момент времени ограничен некоторой величиной. В-третьих, объем производимых общественных благ определенным образом распределяется между указанными двумя группами населения.

При выполнении этих условий контрактный процесс, включающий в себя две стадии, может быть изображен в форме двух графиков. Первый график, представленный ниже расположенной кривой, изображает результаты осуществления конституционной стадии контрактного процесса, что предполагает урегулированность и защищенность отношений собственности и гражданских отношений. По завершении этой стадии общественный продукт может быть распределен между двумя группами населения в соответствии с точками, расположенными на этой кривой.

Результаты второй постконституционной стадии контрактного процесса изображены вышерасположенной кривой. Результаты первой стадии позволяют эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы в рыночной системе для производства и обмена всей совокупности благ, в том числе общественных.

Результат конституционной стадии контрактного процесса состоит в том, чтобы повысить благосостояние благодаря осуществлению первой функции государства по воспроизводству и защите гражданских отношений индивидов и отношений собственности. В данном случае подразумевается, что происходит эффективное по Парето перемещение состояния двух групп субъектов из точки А в точку В на части кривой Паретто-эффективных состояний. Предполагается, что в точке А отсутствует система правил, по которым осуществляется производство общественного продукта. Это состояние, предшествующее конституционной стадии контрактного процесса. Переход из точки А в точку В соответствует определению правил подготовки и принятия Парето-эффективных решений на второй стадии функционирования контрактной общественной системы. Эта вторая стадия отображается переходом состояния системы из точки В точку D на второй кривой Паретто-эффективных состояний. В отличие от положения точки D две другие точки,  $E_1$  и  $E_2$ , не соответствуют критерию эффективности по Паретто. Переход из состояния, определяющего благосостояние первой и второй групп в точке А, в точку В благодаря конституционной стадии контрактного процесса само по себе заметно повышает благосостояние обеих групп, а значит, и всего населения страны. Но, кроме того, урегулирование правил воспроизводства и защиты отношений собственности и гражданских отношений создает благоприятные возможности повышения эффективности

процессов производства и обмена в обществе, что в свою очередь позволяет улучшить благосостояние всего населения, отображаемое перемещением общества из точки В на графике в точку D.

Нельзя оставить без внимания тот случай, когда вопреки критерию Паррето-эффективности одна из групп населения пытается повысить свое благосостояние за счет другой группы. Это возможно посредством перераспределении доходов и богатства в пользу такой группы населения. В этом случае единогласное принятие решений оказывается затруднительным или неприемлемым для части населения. Такого рода обстоятельства анализируется в работе «Расчет согласия» Дж. Бьюкененом и Г. Таллоком. Неопределенность в этом случае играет главную роль. Вывод состоит в том, что отдельные субъекты не в состоянии достаточно определенно оценить собственные выгоды и потери в результате принятия значительного числа решений в соответствии с устанавливаемыми правилами. По этой причине они будут ориентироваться в своих предпочтениях исходя из выгоды установления одинаковых для всего общества правил. Одним из условий получения такого результата является общее согласие и недопущение насилия.

Теория конституционного выбора может иметь применение на практике. Такое применение возможно, в частности, в процессе разработки бюджетной политики и решения других проблем, связанных с протеканием бюджетного процесса.

## 9.2. Теория политического делового цикла

Теория политического делового цикла представляет собой еще одно из направлений развития идей теории общественного выбора. Классическая экономическая теория традиционно исследовала экономические циклы, причины которых находили в самой сфере экономики. Новая институциональная экономическая теория обратилась к иным причинам возникновения характерных циклов экономической активности. Эти причины пытались найти в особенностях функционирования политической сферы. В данном случае процессы, протекающие в политической сфере, и решения здесь же принимаемые, рассматриваются в качестве причины специфических экономических циклов. Для объяснения такого рода циклических колебаний в экономике используется модель, которую предложил американский экономист **Уильям Дабни Нордхаус** (род. в 1941 г.).



Уильям Дабни  
Нордхаус

Эта модель строится исходя из методологической предпосылки, состоящей в том, что партия, находящаяся у власти в период предвыборной борьбы, стремится проводить популярной курс экономической политики, призванный продемонстрировать успехи в сфере экономики и рост благосостояния населения. Предполагается, что это во многом способствует победе в очередной выборной кампании. В этих целях используются инструменты налогово-бюджетной и денежно-кредитной стимулирующей политики. В частности, снижаются налоги и увеличиваются государственные расходы на социальные нужды, а также проводится политика «дешевых» денег. Ускорение экономического роста сопровождается увеличением темпов инфляции.

Победа на выборах и нахождение у власти на очередной срок между выборами требует проведения не столь популярной экономической политики, направленной на стабилизацию экономики и снижение темпов инфляции. Это осуществляется теми же самыми инструментами налогово-бюджетной и денежно-кредитной, но уже сдерживающей политики: повышаются налоги, снижаются бюджетные расходы, в том числе на социальные нужды, проводится политика «дорогих» денег.

Время смены таких противоположных мер совпадает с периодичностью выборных кампаний. Это ведет к возникновению характерного экономического цикла, обусловленного мерами регулирования экономики со стороны правительства в периоды, предшествующие выборам и после выборов.

Однако условием успешности такого рода экономических мер является предположение о неосведомленности населения и бизнесменов о целях и ожидаемых результатах экономической политики государства. В противном случае, население, прогнозируя последствия регулирующих мер правительства, способно предпринять собственные упреждающие действия, которые нейтрализуют экономические меры, предпринимаемые правительством.

В пользу правильности предлагаемой модели служит тот аргумент, что субъекты, действующие в политической сфере, обладают более обширной и полной информацией о процессах как в политике, так и в экономике, имеют опыт и знания. Это позволяет им манипулировать поведением избирателей для достижения политических

целей. Если же предположить, что избиратели способны прогнозировать развитие экономического цикла, вызванного очередным политическим циклом, то модель У. Нордхауза требует внесения корректировок.

Некоторые усовершенствования изначальной модели были предложены в работах американского экономиста Дугласа А. Гиббса. Его идея состоит в том, чтобы ввести в модель представление о различных типах партий. Признаками, по которым делятся партии, выступают различные отношения к проблемам инфляции и безработицы. Партии, склонные допускать относительно высокие уровни инфляции для снижения безработицы, относятся к левым партиям. Партии, склонные более терпеливо относиться к росту безработицы для снижения инфляции, принято относить к правым партиям. Исходя из этих предположений победу на выборах поочередно завоевывают то левые, то правые партии. В этом случае политический деловой цикл приобретает более сложную форму и изменяет свою продолжительность. Партии левой ориентации, уделяющие повышенное внимание к положению наемных работников, более склонны допускать более высокий уровень инфляции, с тем чтобы не допустить рост безработицы. Правые партии, выражающие интересы собственников капитала, предпочитают снижение уровня инфляции в ущерб динамике безработицы или за счет роста уровня безработицы. В соответствии с моделью, предлагаемой Д. Гиббсом, циклические колебания в экономике связаны с изменениями экономической политики, имеющими место в результате прихода к власти правительств поочередно правой и левой ориентации.

Поскольку субъекты экономики становятся со временем более осведомленными в вопросах проводимой экономической политики, они проявляют большую способность адаптироваться к различным фазам политических циклов, вызванных проведением той или иной экономической политики, что позволяет сглаживать проявления экономических циклов, вызванных политическими циклами на достаточно длительных промежутках времени. Такого рода модель признается достаточно совершенной и довольно точно отражающей реальные процессы в экономике.



### 9.3. Теории эндогенного определения экономической политики

Более сложными и, как это предполагается, адекватными современным условиям развития экономики считаются модели эндогенного определения государственной экономической политики. В противоположность классической и неоклассической экономическим теориям, которые предполагают, что государство, сфера политики находятся вне экономической системы, являются внешним или экзогенным фактором по отношению к рынку.

Неоинституциональная экономическая теория, в частности теория общественного выбора, исходит из предположения, что формирование экономической политики осуществляется индивидуумами, достаточно тесно связанными с субъектами рынка через связи с избирателями, группами давления (лоббирования). Политики сами могут быть субъектами, действующими в экономике. Если неоклассическая теория исходила из предположения, что политики, представляющие государство, стремятся создать институциональные условия, максимизирующие общественное благосостояние, то модель эндогенной политики, предполагает, что субъекты политической сферы стремятся максимизировать собственное благосостояние.

Американский экономист Джордж Джозеф Стиглер (1911– 1991), лауреат Нобелевской премии по экономике (1982), развивал этот подход в своих работах. Он пытался строить модели взаимодействия групп давления, выражавших интересы производителей в определенных отраслях, и субъектов политической сферы, принимающих решения по регулированию данных отраслей.

Такого рода модели строятся посредством отыскания количественных показателей, характеризующих принятие определенных мер экономической политики, и показателей, отражающих состояния экономических субъектов. К таким мерам экономической политики относят введение налогов, таможенных тарифов, изменение налоговых ставок или введение налоговых льгот. В классической экономической теории эти меры являлись экзогенными или внешними. В предлагаемых моделях эти меры можно рассматривать в качестве эндогенных. Это означает, что субъекты политической сферы и субъекты экономики рассматриваются в данном случае в качестве контрагентов, действующих на одном и том же общем рынке, включающем в себя как политическую, так и экономическую сферы. Поведение субъектов политической сферы предполагается рациональным, направленным на

максимизацию собственного благосостояния, аналогичным поведением экономических субъектов. Обмен общественных благ на таком рынке может быть представлен моделями частичного равновесия (крест Маршалла).

В этом случае рынки общественных благ и рынки товаров и ресурсов могут быть совмещены и рассматриваться в качестве совмещенного или единого рынка. Естественным образом может быть построена совмещенная модель рынков общественных благ и товарных рынков. Для каждого из экономических и политических субъектов такого объединенного рынка может быть построена целевая функция, к максимизации которой они стремятся.

Построение эндогенных моделей предполагает введение политических субъектов (избиратели, партии, депутаты, политики, чиновники, группы заинтересованных лиц, группы давления) в рамки моделей экономических рынков товаров и ресурсов. Это превращает такого рода субъектов из внешних (экзогенных) во внутренних (эндогенных) по отношению к товарному рынку.

Посредством применения совмещенных эндогенных моделей экономико-политического равновесия представляется возможным определить распределение ресурсов в политической и экономической сферах, качество и объемы производимого продукта, как в экономике, так и в политике, оптимальном распределении этого продукта, позволяющем возместить затраченные ресурсы.

Пример, иллюстрирующий применение подобного рода модели, может быть представлен в графической форме. Группа давления, например, в состоянии оценить оптимальные расходы на лоббирование некоторых решений в области экономической политики. Оптимальным будет случай, при котором предельные издержки на достижение определенных целей в политической сфере равны предельным выгодам группы давления. Считается, что выгоды членов группы давления состоят в размере приращения их доходов, приобретаемых в результате проведения желаемых решений субъектами принятия этих решений.

Оптимальная количественная характеристика общественного блага, которая максимизирует выгоды группы давления, определяется в точке равенства предельных издержек на лоббирование общественного продукта и предельных выгод от принятия решения на предоставление данного общественного продукта:  $MC = MB$ .

Равновесное состояние в рассматриваемой модели политических партий исходит из попыток определения сбалансированности

действий, отвечающим интересам групп давления и интересам избирателей. Действуя в интересах определенной группы давления, таким образом приобретая средства в избирательный фонд, партия оказывается в состоянии проводить кампанию политической рекламы, привлекая на свою сторону голоса избирателей. Вместе с тем, поскольку, проводя интересы определенных коммерческих структур, которые противоречат интересам большинства избирателей, партия теряет голоса избирателей. Оптимальность позиции партии обеспечивается в том случае, когда значение параметра, характеризующего экономическую политику партии, достигает значения, при котором предельное приращение количества голосов, подаваемых за партию, равно предельному сокращению количества голосов избирателей, выступающих против проводимой или предлагаемой политики, ввиду несоответствия мер экономической политики их интересам. Данный подход применим как для случая действий партии, находящейся у власти, так и для партии, принимающей участие в выборах.

Оптимизация политики партии, пытающейся максимизировать количество голосов избирателей, отдаваемых за нее, иллюстрируется с помощью графической модели. Определяются точки на оси абсцисс, в которой выполняется условие равенства предельных издержек и предельных выгод. В качестве выгод выступают приращения количества голосов, отдаваемых за партию. Кривая  $G$  отображает количество голосов, отдаваемых за партию в зависимости от количественной характеристики общественного блага, предлагаемого избирателям. Кривая  $L$  показывает количество голосов, теряемых партией также в зависимости от количественной характеристики предлагаемого партии общественного блага. Максимизация числа голосов, а значит, оптимизация положения партий имеет место в точке  $P^*$ , в которой предельное приращение голосов избирателей равно предельной потере голосов избирателей.

Применение моделей эндогенного определения экономической политики субъектов, действующих в политической сфере, позволяет установить наличие противоречия между экономической эффективностью принимаемых решений, определяемых в соответствии с критерием Парето, и политической эффективностью, определяемой на основе максимизации благосостояния субъектов политического рынка в соответствии с их целевой функцией при учете ограничений, которые налагаются сходным характером поведения других субъектов такого рода.

## 9.4. Теория политической ренты

Разработка основных положений теории политической ренты есть результат исследований американского экономиста Гордона Таллока. Данное направление экономических взглядов исходит из предположения, что субъекты экономической деятельности стремятся к приобретению внеконкурентных преимуществ на рынке товаров. Это позволяет получать дополнительные доходы по сравнению с другими рыночными субъектами.

Преимущества такого характера могут быть реализованы посредством принятия определенных политических решений, изменяющих институциональные условия их функционирования на товарном рынке. К таковым могут быть отнесены решения о введении налогов, ввозных и вывозных тарифов, квот, изменении ставок. Правительство может вводить ограничения по изменению цен, регламентацию производства определенных видов продукции введением лицензирования, а также другими способами вмешательства в действие рыночного механизма.

В этом случае внешние по отношению к рынку товаров преимущества обеспечивают получение доходов, превышающих нормальную прибыль. Эти дополнительные доходы, не будучи обусловленными технологическими, организационными, ресурсными преимуществами, обладанием патентами, необходимыми для получения на товарном рынке прибыли, превышающей нормальную, по своей форме сходны с рентой, в частности, с земельной рентой.

Такого рода доходы получили название политической ренты. В силу наличия возможностей в современных условиях оказаться в условиях, предопределяющих приобретение политической ренты, субъекты экономики направляют свою деятельность и затрачивают определенные объемы ресурсов, с тем чтобы приобрести такие условия, в которых оказывается возможным регулярное получение политической ренты. Деятельность, направленная на эти цели, получила название «изыскание политической ренты».

Предполагается, что субъекты хозяйствования направляют (инвестируют) часть своих ресурсов для приобретения преимуществ и получения прибыли, превышающей нормальную, на рынок товаров – «деятельность по созданию прибыли». Другую часть ресурсов субъекты хозяйствования направляют на политический рынок с целью получения политической ренты – «деятельность по изысканию политической ренты». Оптимальность распределения ресурсов между двумя

сферами деятельности достигается в случае равенства предельных доходов от первого и второго видов деятельности.

По своей сути, условия, позволяющие получать политическую ренту, есть приобретение некоторого монопольного положения на товарном рынке. Это достигается благодаря созданию политических условий или институциональных условий, которые создаются благодаря ограничению конкуренции на рынке товаров. Такое положение достигается посредством приостановления действия ценового механизма. В определенных рамках субъект экономики в этом случае превращается в монополиста. Дополнительный доход, превращаясь в форму политической ренты, приобретается благодаря возникающей, способности субъекта экономики воздействовать на цены, устанавливая их на выгодных для себя уровнях. Монополизация означает ослабление или устранение конкуренции в экономической сфере. Однако при этом в политической сфере возникает и находит свое проявление конкуренция в части изыскания политической ренты. Такое положение указывает на ограничение гражданского равенства в среде различного рода экономических субъектов. Возникает политическая и экономическая дискриминация субъектов экономики.

Всякая деятельность, в том числе, направленная на изыскание политической ренты, требует затрат ресурсов. Модель, отображающая поведение монополиста, хорошо известна из неоклассической экономической теории. Эта модель вполне применима в том случае, когда монопольное положение субъекта приобретается благодаря изменению институциональных условий, осуществляемых в политической сфере.

В том случае, когда монопольная цена устанавливается в результате деятельности, направленной на изыскание политической ренты, производитель будет стремиться направлять на осуществление этой деятельности некоторый объем ресурсов до тех пор, пока предельные расходы на эту деятельность не сравняются с предельными доходами, получаемыми от результатов этой деятельности. Объем доходов, направляемых на изыскание политической ренты, следовательно, оказывается потерянным как для потребителей, так и для производителей. Данный эффект, который назван «эффектом распыления политической ренты», описывает Г. Таллок.

Негативный результат деятельности по изысканию политической ренты усугубляется тем обстоятельством, что приобретение монопольного положения одними участниками рыночных отношений влечет за собой ухудшение положения других рыночных субъектов.

Это находит свое проявление в возникновении отрицательной политической ренты у других компаний. Введение протекционистских тарифов на ввоз стали в страну ведет к возникновению политической ренты у производителей стали внутри страны. Вместе с тем имеет место формирование отрицательной политической ренты для потребителей металла в стране.

В данном случае интересы производителей и потребителей продукта прямо противоположны. Такая ситуация влечет за собой расходование ресурсов в политической сфере обеими сторонами. В результате имеет место конкуренция производителей и потребителей продукта в политической сфере. Такого рода расходы перекачивают ресурсы из сферы экономики в политическую сферу. Если предположить, что субъекты, ведущие конкурентную борьбу в политической сфере, располагают приблизительно одинаковыми возможностями выделять ресурсы на эту конкурентную борьбу, то становится ясным, что расходование этих ресурсов полностью теряет смысл для самих конкурирующих сторон.

В литературе рассматривается случай, образно названный эффектом черной дыры. Это ситуация, которая имеет место в том случае, когда в конкуренции, вызванной стремлением приобрести политическую ренту, участвуют экономические субъекты, группы заинтересованных лиц, или группы давления, располагающие приблизительно равными ресурсами, выделяемыми на продвижение своих интересов. Конкуренция в таких условиях может иметь своим результатом минимальные преимущества у противостоящих сторон. Эта конкуренция снижает проявления монополизма на товарном рынке и таким образом сокращает «мертвый груз» экономики. Между тем, ресурсы, направляемые на достижение желаемых каждой стороной результатов, могут оказаться весьма значительными по объему. Эти ресурсы, направляемые на цели достижения политической ренты, в условиях, когда невозможно получение желаемых результатов у каждой из сторон, соответствующим образом ведут к сокращению ресурсов, направляемых в экономическую сферу на производство общественного продукта.

Принято выделять несколько уровней, на которых осуществляется изыскание политической ренты. На **первом уровне** экономические субъекты конкурируют, пытаясь приобрести привилегии, даруемые в результате принятия политических решений, обеспечивающих им монопольное положение в той или иной сфере рыночной деятельности.

Существует **второй уровень** деятельности, связанной со стремлением к получению политической ренты. На этом уровне имеет место конкуренция между субъектами принятия политических решений. Это конкуренция за приобретение возможностей в большей или меньшей степени влиять на принятие политических решений в области экономики. Такая конкуренция проявляется в предвыборной борьбе депутатов за место в парламенте. В рамках этой конкуренции имеет место соперничество чиновников по поводу занятия должностей в органах исполнительной власти. Такая конкуренция связана с расходом ресурсов, черпаемых из экономической сферы. Не следует забывать, что возможность получения относительно высоких доходов в политической сфере привлекает сюда довольно большое число желающих постоянно действовать в этой сфере. Для занятия места в исполнительных органах государственной власти необходимо получение специального образования, затраты на которое представляются весьма значительными.

В качестве **третьего уровня**, на котором наблюдается деятельность по изысканию политической ренты, может рассматриваться конкуренция компаний за вхождение в отрасли, поставленные в привилегированное положение принятыми политическими решениями в экономической сфере. Эта конкуренция в свою очередь требует привлечения ресурсов, которые, очевидно, отвлекаются из экономической сферы и направляются в политическую.

Теория политической ренты представляет собой в определенной степени детализированную модель функционирования политической сферы или сферы принятия политических решений. Эта модель строится на основе методологических приемов, разработанных и применяемых для описания функционирования экономической сферы, использующей рационалистический подход к построению таких моделей.

Трем указанным уровням изыскания политической ренты соответствуют три вида издержек, обусловленных затратами ресурсов субъектами на выделенных уровнях конкуренции в изыскании политической ренты. Первый вид затрат – это расходование ресурсов искателей политической ренты. Второй вид затрат – это издержки субъектов политической сферы, чиновников, учреждений на проведение решений, требуемых искателями политической ренты. Третий вид издержек – это потери потребителей, общества в целом в связи с установлением монополизма в некоторой отрасли.

Экономисты, придерживающиеся воззрений институциональной теории, вносят свои предложения, направленные на снижение

негативных последствий деятельности по изысканию политической ренты. Это приведет к снижению расходования ресурсов на такую деятельность, что позволит направить эти ресурсы в экономическую сферу. Общая суть этих предложений состоит в сокращении вмешательства правительства в экономику. Предлагается сокращение функций государства по производству общественного продукта. Часть этих функций может перелagаться на саморегулируемые общественные организации, церковь, системы образования и воспитания, третейские суды и прочее. Уменьшение объема государственных функций в экономической сфере позволит проведение следующих мер. Во-первых, упрощение и сокращение государственного аппарата. Затем предлагаются меры по децентрализации функций госаппарата, передача части функций на региональные и местные уровни. И, кроме того, принятие мер по дерегулированию экономики, что означает отказ от части регулирующих функций правительства.

## **9.5. Экономическая теория политических институтов**

Экономическая теория политических институтов исследует институциональную основу функционирования политической сферы. Методология, применяемая в рамках данного направления исследований, сходна с методами неoinституциональных подходов и методами исследования теории общественного выбора. Главное методологическое положение состоит в использовании рационалистического подхода при описании субъектов, действующих в политической сфере. На этой методологической основе представляется возможным исследовать проблемы трансакционных издержек в сфере принятия политических решений субъектами политического рынка. В данном случае проявляются эффекты нетранзитивности коллективных предпочтений, открывающие возможности манипулирования процессом голосования.

Политические институты рассматриваются как специфические отношения, возникающие в политической сфере. Такого рода политические институты находят свое проявление в методах, правилах, нормах, стандартных процедурах в процессах принятия политических решений. Результат процесса принятия политических решений может быть представлен моделью, построенной на основе понятий, принятых в методологии неоклассической теории и характеризующих



состояние равновесия, достигаемое при изменении определенных переменных величин.

Отображение посредством построенных в соответствии с методами неоклассической теории моделей системы органов государственной власти, взаимосвязей, существующих между этими органами, установленных правил и процедур взаимодействия позволяет строить специфическую теорию политических институтов.

Существующее построение системы органов государственной власти, разделение функций и полномочий в принятии политических решений определяет характер функционирования политических рынков. Реальное действие политических рынков обуславливает построение моделей конкуренции, протекающей между субъектами политического рынка, к каковым относим партии, депутатов, подразделения парламентов, правительственные учреждения, ведомства, агентства и прочее. В такого рода моделях должны быть отражены условия устойчивой работы политических институтов и признаки стабильного функционирования политических рынков.

Для иллюстрации применения методов теории политических институтов предлагается рассмотреть две существенно различающиеся системы политических институтов в США и в европейских странах. В США принят порядок рассмотрения законопроектов, который заметно отличается от установленного в европейских странах. Законодательная инициатива депутатов в США обсуждается в пределах парламентских организаций и выносится непосредственно на рассмотрение парламентом. В европейских странах принята иная процедура вынесения законодательных инициатив на предмет принятия парламентом. Здесь законодательная инициатива направляется на экспертизу в правительственные органы. Это отличие имеет своим результатом разницу в протекании процессов конкуренции на политических рынках. В США имеет место феномен логролинга, который представляет собой процедуру своеобразной торговли голосами депутатов, представляющих различные партии и разные группы заинтересованных лиц. Такая торговля проявляется в заключении договоренностей о поддержке некоторого законопроекта, выдвигаемого одной из групп депутатов, которой требуются для прохождения законопроекта голоса депутатов другой конкурирующей группы депутатов. Своеобразной платой за такую поддержку выступает обещание первой группы поддержать другой законопроект, выдвигаемый второй группой.

В европейских странах применение такой торговли голосами депутатов, какой является логроллинг затруднено. В этих странах принят иной порядок рассмотрения законодательных актов: обязательным считается этап правительственной экспертизы законопроектов. Такая процедура рассмотрения законопроектов определенным образом накладывает ограничения на возможности изыскания политической ренты субъектами экономического рынка. В то же время заметно расширяются возможности продвижения собственных интересов субъектами политического рынка. К таким субъектам, приобретающим возможности продвижения своих интересов, в частности, являются правительственные организации, учреждения и ведомства.

Рассмотренные примеры типов принятия политических решений в экономической области получили название политического и технического (или же административного) способов. Два рассматриваемых способа принятия решений в политической сфере определенным образом различаются и оказываются в большей или меньшей степени приемлемы для принятия специфических типов решений.

Если проблемы, требующие решения, различаются по такому признаку, как необходимость специальных знаний и информации или такие знания не требуются, то предпочтительным может быть или первый, или второй способ решения. Политический или парламентский способ принятия решений более приемлем в тех случаях, когда предполагается знание или понимание сути проблемы широким кругом избирателей или групп заинтересованных лиц. Административный способ отыскания решения в большей степени применим в тех случаях, когда решение проблемы требует доступа к закрытой информации или информации с ограниченным доступом и требует для своего решения специальных знаний, которыми обладают служащие министерств и ведомств.

Политический способ рассмотрения вопроса позволяет учитывать общенациональные, общенародные интересы. Административный или технический метод решения приемлем в случае необходимости решения частных или местных, региональных проблем.

По признаку возможности более просто и довольно быстро принимать решения следует отдать предпочтение политическому способу. Политический способ принятия решений менее связан установленными правилами и нормами. Это упрощает проведение решений. Принятие решений техническим способом в большей степени регламентировано.

Одним из наиболее важных вопросов, который следует учитывать при построении и развитии системы политических институтов, является проблема стабильного функционирования и общей устойчивости такой системы. Функционирование политического рынка, конкуренция на нем политических и экономических субъектов ведет к довольно быстрым изменениям в системе политических институтов. Существует противоречие между быстротой развития системы политических институтов и стабильностью, устойчивостью этой системы. Требуется соблюсти необходимую степень сбалансированности между развитием, динамическим изменением самих политических институтов их взаимосвязей и структуры и устойчивостью, достаточной степенью стабильности этих политических институтов.

Устойчивость системы, составленной из субъектов, действующих на политическом рынке, предлагается объяснять наличием достаточной запаса политического капитала в системе политических институтов. Политический капитал может быть представлен и объяснен как совокупность отношений, выступающих в качестве базовых (институциональных). В данном случае базовые, институциональные отношения противопоставляются отношениям, обслуживающим текущее функционирование политического рынка, обуславливающим производство общественных благ.

Базовая институциональная система производит специфический продукт. В качестве этого продукта выступают институциональные отношения, которые находят свое проявление в форме определенных политических решений по поводу упорядоченного функционирования институциональной системы. Производство такого рода продукта, каким являются институциональные отношения в форме политических решений, обуславливает достижение состояний равновесия политического рынка, в которых возможны стабильные состояния. Таким образом, оказывается возможным достижение состояний, отображаемых в модели политического рынка некоторой совокупностью точек, отражающих определенные состояния политического рынка, в которых возможно достижение равновесия институциональной системы.

Изменение институциональной системы политического рынка реализуется посредством осуществления своеобразных инвестиций, позволяющих накапливать институциональный капитал. Эти инвестиции имеют своим результатом изменение набора состояний равновесия, отображаемых точками в модели функционирования политического рынка. При переходе из одного состояния равновесия в другое возникает некоторая степень неопределенности в достижении новых

состояний равновесия. Это обстоятельство обуславливает нежелательность инициатив к политическим инвестициям ввиду неясности будущих состояний равновесия. В этих условиях имеет место определенная степень стабилизации равновесных состояний политических институтов.

Применение методов, учитывающих влияние политических институтов на объемы производства общественного продукта, позволяют прогнозировать влияние различных факторов на результаты процесса производства, на тенденции экономического роста в различных институциональных условиях. Это позволяет сопоставлять и предсказывать особенности экономического развития для стран, имеющих различные институциональные условия.

В качестве способов описания воздействия институциональных факторов на объемы производства в стране может быть использована модель, границы производственных возможностей. Как известно, эта модель представляет границу максимальных объемов производства экономических благ. Эта граница обусловлена действием таких факторов, как объем и качество имеющихся в наличии производственных ресурсов, применяемые технологии, уровень организации производства. Адекватное отображение реальности посредством такой модели предполагает наличие важного граничного условия. В качестве такого условия принято предположение об отсутствии транзакционных издержек (нулевые транзакционные издержки) в рассматриваемой модели экономики.

Сходная по методологии построения модель представляет границу транзакционных возможностей. Такая модель указывает максимальные объемы производства экономических благ при условии наличия минимальных транзакционных издержек. Минимизация транзакционных издержек предполагает наличие оптимальных институциональных условий защиты отношений собственности и гражданских отношений. Такие условия могут создаваться государством. Одно из них состоит в том, что устанавливаются формы контрактов, применяемых хозяйствующими субъектами. Эта мера в значительной степени снижает транзакционные издержки в данной экономической системе. Поскольку отказ от условия отсутствия нулевых транзакционных издержек предполагает некоторые минимальные транзакционные издержки, граница производственных возможностей при учете такого условия пройдет ниже, чем в случае построения неоклассической модели границы производственных возможностей.

Можно учитывать не идеальные, а реальные политические институты, которые могут существенно разниться от одной страны к другой, что обусловлено конкретными особенностями исторического развития. В этом случае границы производственных возможностей пройдут ниже, чем для идеальных условий минимальных транзакционных издержек. Следует учитывать, что для различных стран взаимное расположение неоклассической кривой производственных возможностей, границы транзакционных возможностей для идеальных институциональных условий (минимальные транзакционные издержки) и реальной кривой производственных возможностей, границы социальных возможностей, может существенно различаться. Эти отличия обусловлены различными институциональными условиями, существующими в этих странах.

Чем менее благоприятны институциональные условия в силу существующих культурных и социальных факторов отдельной страны, которые обуславливают более высокие транзакционные издержки, тем ниже относительно неоклассической и идеальной кривых пройдет реальная кривая производственных возможностей.

Вывод, который может быть сделан на основе методологии, применяемой теорией экономических институтов, состоит в том, что главный фактор, накладывающий ограничения на эффективное использование имеющихся в социально-экономических системах ресурсов, есть состояние реально существующих политических институтов.

Используя анализ построенных в соответствии с теорией политических институтов моделей, представляется возможным в самом общем виде указать ожидаемые результаты реформирования существующих систем политических институтов. Целенаправленное реформирование политических институтов позволяет более эффективно использовать имеющиеся в наличии производственные ресурсы. Одним из результатов такого реформирования является повышение эффективности функционирования политических институтов, что ведет к снижению величины транзакционных издержек, обусловленных невысокой эффективностью функционирования изначальной системы политических институтов. Этот результат может быть представлен переходом на более высокий уровень кривой, представляющей социальные возможности, приближением этой кривой к кривой транзакционных возможностей. Другой результат может быть обнаружен в открытии возможностей создания более совершенных форм контрактов, направленных на защиту отношений собственности и гражданских отношений. Это последнее отображается в используемых моделях как приближение границы транзакционных возможностей к кривой неоклассической границы производственных возможностей.

## Глава 10

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ

- 10.1. Возникновение теории экономического империализма.
- 10.2. Экономическая теория дискриминации.
- 10.3. Теория человеческого капитала.
- 10.4. Новая теория потребления.
- 10.5. Экономический анализ преступности.
- 10.6. Экономика семьи.

## 10.1. Возникновение теории экономического империализма

Взаимопроникновение экономических направлений исследований и таких наук об обществе, как социология, психология, история, биология, физиология, антропология, демография, правоведение, религиоведение привело к интеграции методов изучения различных сфер общественной жизни. Применение методов экономических исследований к иным, чем экономическая сферам позволило говорить об «экономическом империализме». Попытки создать единую теорию, описывающую общество в целом предпринимались и ранее. Идея создания науки об обществе – «социальной физики» – возникла в XVII в. Термин «социология» ввел **Огюст Конт** (1798–1857). В 1842 г. в работе «Курс позитивной философии» он впервые использовал этот термин.



Огюст Конт

Некоторое время О. Конт был секретарем Сен-Симона. Он является родоначальником философского позитивизма, основоположник социологии как самостоятельной науки. Основные труды: «Курс позитивной философии» (1842) и «Система позитивной политики» (1854).

Развитие теории экономического империализма во многом есть заслуга трех современных экономических школ. Это экономисты, работающие в Чикагском университете (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), представители Вирджинской школы (Вирджинский политехнический институт – Дж. Бьюкенен, Г. Таллок), представители Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец).

Общий смысл экономического империализма состоит в том, чтобы привести различные науки об обществе к общей методологии исследований, на основе которых могут строиться общие модели реальности.

## 10.2. Экономическая теория дискриминации

Основные идеи данного направления исследований первоначально были изложены в работе Г. Беккера «Экономика дискриминации» (1957). Главная мысль Г. Беккера заключалась в том, что участники хозяйственных сделок действуют на рынке не только под влиянием факторов качества продукта и его цены, но также учитывают такой фактор, каким является характер (качественные характеристики) субъекта, с которым совершается сделка. Экономическая дискриминация появляется в том, что некоторые хозяйствующие субъекты не склонны или не желают вступать в деловые отношения с лицами определенных наций, рас, пола, религиозных убеждений и т.д.

Вступление в контакты с лицами, контрагентами по сделкам, относящимся к группам, ведение дел или общение с которыми нежелательно и, следовательно, имеет своим результатом дополнительное расходование ресурсов. В денежном выражении это принимает форму дополнительного приращения трансакционных издержек. Таким образом, вступление в сделки с этими лицами имеет для данного субъекта отрицательную полезность. Для того, чтобы избежать нежелательных затрат дополнительных ресурсов, такой субъект готов понести определенные расходы, соглашаясь на более высокие цены или относительно более низкое качество продукта, или отказываясь от некоторых видов продукции. Наиболее часто встречается случай дискриминации при найме на работу, заключении трудовых контрактов предпринимателями-дискриминаторами с наемным персоналом, в частности, дискриминация при оплате труда.

Модель действий субъекта, склонного к экономической дискриминации, строится исходя из предположения, что возможно найти некоторое состояние равновесия. Это равновесие проявляется при таком осуществлении сделки, в котором дополнительные затраты ресурсов от общения с нежелательными субъектами и величина дополнительных расходов, которые требуется понести, с тем чтобы не вступать в деловые контакты с представителями нежелательных групп населения, становятся равными.

Предпочтения, на основе которых возникает дискриминация, ведут к дополнительным издержкам не только для дискриминаторов, но иногда в еще большей степени и для дискриминируемых. Рыночная конкуренция, расширение рынков за пределы национальных границ необходимо ведет к снижению уровня экономической дискриминации. Дело в том, что при усиливающейся конкуренции дискриминаторы ставят себя в условия, при которых их издержки становятся более высокими, чем издержки недискриминаторов. Таким образом, рыночная конкуренция действует в сторону снижения уровня дискриминации.

Вместе с тем довольно часто дискриминация со стороны потребителей, а также наемных работников не всегда снижается в условиях рыночной конкуренции. Одно из направлений развития экономической теории дискриминации получило название теории статистической дискриминации. Смысл этого методологического направления состоит в предположении о том, что, привлекая наемных работников, предприниматели относятся к этим работникам исходя из общепринятых представлений, может быть, предрассудков, о той группе населения, к которой относится данный работник. Это направление разрабатывали Майкл Спенс (род. в 1943 г.), лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. «За анализ рынков с асимметричной информацией», и Кеннет Эрроу. Они объясняли экономическую дискриминацию несовершенством рынков и невозможностью получать достаточно полную информацию рыночными агентами.



Майкл Спенс

Объяснение экономической дискриминации состоит в том, что предприниматели действуют как дискриминаторы не в силу расовых или иных предубеждений, а исходя из рациональных побуждений, например, полагая, что производительность труда или какие-либо способности наемных работников, непосредственно связаны с цветом кожи, полом, религией. Практика найма работников работодателями может вести к результатам самосбывающихся прогнозов. Представители определенной национальности в силу сложившегося к ним отношения теряют мотивацию к росту квалификации и по этой причине имеют более низкие результаты труда. В этом случае конкуренция на рынке не ведет к снижению уровня дискриминации.



### 10.3. Теория человеческого капитала

Изначально идеи экономической теории человеческого капитала были высказаны Т. Шульцем, ему принадлежит заслуга в обосновании этого направления исследований. **Теодор Уильям Шульц** (1902–1998), американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1979 г. «За новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран», профессор Чикагского университета.



Теодор Уильям  
Шульц

Т. Шульц пытался объяснить причины относительно быстрого, даже по сравнению со странами-победителями, послевоенного экономического восстановления стран, потерпевших поражение во Второй мировой войне – Германии и Японии. Главный фактор, на который указал ученый, дающий объяснение этому феномену, состоял в довольно высоком уровне квалификации, образовании и состоянии здоровья населения страны (несмотря на военные потери). Т. Шульц первым в 1961 г. сформулировал основные положения концепции человеческого капитала и ввел этот термин в научный оборот.

Данное направление институциональной теории получило развитие в работах коллеги Т. Шульца по Чикагскому университету Г. Беккера, который издал в 1964 г. работу «Человеческий капитал». Г. Беккер характеризует человеческий капитал как некоторую совокупность знаний, полученных в учебных заведениях, уровня квалификации, умений и навыков, физических способностей человека, состояния здоровья. Кроме того, понятие человеческого капитала охватывает такие стороны социальных характеристик населения страны, какими являются моральные и нравственные установки человека, а также религиозные верования, общепринятые представления о естественном и социальном мироустройстве.

Построение моделей экономических субъектов с позиций теории человеческого капитала базируется на основном методологическом принципе неоинституционального направления экономической мысли, на представлении о рациональном характере поведения таких субъектов. Именно с этих позиций рассматривается поведение родителей, вкладывающих средства в образование и заботу о здоровье детей. Исходным является предположение, что принятие решений о

вложениях в человеческий капитал совершается таким же образом, как и принятие решений об осуществлении обычных инвестиций в капитал компании. Родители вполне рационально или неосознанно делают межвременные сопоставления нынешних издержек и будущих доходов от таких вложений. Последовательное осуществление таких сравнений требует сравнения предельной нормы отдачи вложений в человека с другими возможными направлениями инвестирования этих средств, которые, вообще говоря, регулируются ставкой банковского процента. Однако было бы слишком оптимистичным предположить, что родители совершают точные расчеты и составляют детальные прогнозы будущих результатов от своих вложений, обосновывая принятие решений. Скорее всего, такие решения принимаются на основе интуитивных представлений о будущих благах для себя и своих детей. Рационально действующие родители посредством таких сравнений делают выбор сферы будущей деятельности своих детей, желаемого уровня образования. Более того, выбираются конкретные учебные заведения для поступления. Таким же образом ведут себя сами лица, делающие выбор между альтернативными способами долгосрочных вложений имеющихся накоплений и доходов. В качестве таких альтернатив могут выступать улучшение жилья, приобретение товаров длительного пользования, автомобилей, расходы на отдых или же продолжение образования, повышение квалификации, освоение новых профессий. В качестве одного из видов расходов в случае выбора в пользу повышения образования является временная потеря части или всех доходов субъекта, принявшего решения в пользу повышения своего уровня образования.

Аналогичным образом может моделироваться поведение руководителей организаций, государственных учреждений, осуществляющих вложения в преумножение человеческого капитала в своих работников. Для государства в целом инвестиции в увеличение и развитие человеческого капитала приносят отдачу в форме приращения валового внутреннего продукта страны.

Используя методологию неоклассической экономической теории, представляется возможным сопоставить различные направления инвестирования. Недостаточная величина инвестиций в определенный вид накоплений – капитала (запасов) – находит свое проявление в высокой норме доходности этих инвестиций. Низкая норма доходности имеет место в случае избыточного инвестирования в определенный вид капитала или в некоторую отрасль деятельности.

Проведенные исследования на основе накопленных статистических данных и выполненные расчеты доходности вложений в человеческий капитал позволили Г. Беккеру получить вполне достоверные результаты. Население разбивалось на группы в соответствии с уровнем образования. Для этих групп определялся уровень пожизненных доходов. Расходы на образование, кроме самой платы за обучение, включали в себя снижение или потерю доходов на время обучения, которые рассматривались в качестве альтернативных издержек. Итогом этих расчетов явились выводы, состоящие в том, что уровень доходности от вложений в образование кратно превышает доходность от вложений в физический капитал компаний, составляя 10–15 %.

Человеческий капитал по Г. Беккеру делится на общий человеческий и специальный человеческий капитал. Общий человеческий капитал создается при обучении в общеобразовательных учебных заведениях: школах, колледжах, университетах. Знания, полученные в этих учебных заведениях, могут быть использованы при работе в различных сферах деятельности, отраслях производства. Эти знания позволяют легко адаптироваться к работе и освоить производственные навыки в разнообразных фирмах, на разных рабочих местах. Специальный человеческий капитал формируется благодаря работе на определенном рабочем месте в условиях деятельности в определенных фирмах. Такого рода знания трудно применить в иных условиях работы – других фирмах, на других рабочих местах.

Такое разделение позволяет объяснить многие особенности кадровой политики и служебных карьер в фирмах, организациях. Обычной практикой является продвижение по служебной лестнице на занятие вакансий высшестоящих должностей из работников фирмы, но не извне. Находит свое объяснение обнаруживаемая корреляция размера заработков и возраста. Также объясняются различия в оплате труда мужчин и женщин. Теория человеческого капитала повлияла на формирование государственной политики в отношении образования. Инвестиции в образование стали рассматриваться как один из наиболее эффективных способов стимулирования роста валового внутреннего продукта.

## **10.4. Новая теория потребления**

Идея данного направления развития экономических исследований была первоначально изложена в статье Г. Беккера «Теория

распределения времени». В работе концентрируется внимание на значении внерабочего времени человека в сопоставлении его с рабочим временем.

Затрачивая собственную рабочую силу в продолжении рабочего времени в компании, фирме, наемный персонал рассчитывает на соответствующие доходы в форме заработной платы. Эти доходы на рынке обмениваются на товары (goods), подлежащие потреблению в домашнем хозяйстве. Те же самые работники производят затраты собственной рабочей силы, трудясь в своем домашнем хозяйстве, приобретая взамен потребительские блага (commodities).

Модель функционирования домашнего хозяйства строится таким же образом, как и технологическая модель фирмы. Предполагается метод «черного ящика»: на входе ресурсы, на выходе продукт. Качество и объем потребляемых ресурсов, а также объем продукта определенного качества могут быть представлены функциональной зависимостью. Домашнее хозяйство по Беккеру представляет собой специфическое производственное подразделение, потребляющее некоторую совокупность ресурсов (товары и услуги, приобретаемые на рынке, рабочую силу членов семьи, природные ресурсы, блага, предоставляемые государством) и создающее в этом производственном процессе некоторый продукт. В качестве такого продукта выступают блага, потребляемые членами семьи и иногда товары, выносимые на рынок в обмен на доход. В свою очередь, результатом потребления благ выступают сами члены семьи как обладатели рабочей силы определенного качества. Рабочая сила, потребляемая фирмой, приносит основную часть доходов семьи.

Альтернативной стоимостью рабочей силы, потребляемой в домашнем производстве, является потерянные вне семьи доходы. Вместо работы в домашнем хозяйстве человек мог трудиться в фирме или действовать как самостоятельный субъект рынка, получая некоторые доходы, приобретаемые вне домашнего хозяйства от потребления этой рабочей силы в фирме или на рынке. Затраты на приобретение блага в данной модели включает в себя две части – явную, представляющую денежные издержки дохода на приобретение определенного блага, а также затраты ресурсов, имеющиеся в наличии в домашнем хозяйстве. Оценивая затраты рабочей силы их альтернативной стоимостью, каковой выступает потеря дохода от внешней по отношению к домашнему хозяйству деятельности, делается попытка описать функционирование домашнего хозяйства исходя из представлений эффекта дохода и эффекта замещения.

На основе предложенной модели оказалось возможным объяснить некоторые общие тенденции развития домашних хозяйств, в частности, различные уровни занятости на рынке мужчин и женщин, распределение времени между домашней работой и фирмой. Данный методологический подход позволяет объяснить сокращение времени, затрачиваемого на домашний труд. Ввиду роста заработной платы, в первую очередь у женщин, продукт, производимый домашними хозяйствами, становится относительно более дорогим, так как возрастают вмененные издержки его производства, поскольку рабочая сила, затрачиваемая на труд в домашнем хозяйстве, дорожает. В силу этого обстоятельства становится выгоднее приобретать соответствующие блага на рынке, чем производить самим. В результате женщины в большей степени втягиваются в рыночное производство.

## 10.5. Экономический анализ преступности

Экономический анализ преступности представляет собой одно из направлений экономических исследований, объединенных общим условным названием «экономический империализм». Методология данного направления была представлена в статье Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход», опубликованной в 1968 г. Основное методологическое положение данного направления экономических исследований, впрочем, так же, как и в иных ранее рассмотренных случаях, состоит в предположении, состоящем в том, что субъекты, нарушающие закон, действуют рациональным образом.

Принятие решения совершить действия, связанные с нарушением законов, осуществляется некоторым субъектом таким же образом, как и принятие обычного инвестиционного решения. Такое решение обусловлено сопоставлением нынешних и будущих издержек с ожидаемыми или прогнозируемыми доходами.

Особенностью издержек в данном случае является то обстоятельство, что возникают издержки, связанные со специфическими рисками вероятного наказания в случае раскрытия противозаконной деятельности.

Особенностью субъектов, обращающихся к таким видам деятельности, является определенная склонность к повышенным рискам. Вероятность быть наказанным в виде получения определенных сроков, проводимых в заключении, учитывается при оценке вероятных издержек. Состояние равновесия субъекта, обратившегося к противозаконной

деятельности, достигается при условии равенства предельных доходов и предельных издержек от противозаконной деятельности. В целом на рынке противозаконной деятельности необходимо устанавливается равновесие между предельными доходами и предельными издержками субъектов на нем оперирующих.

Экономический анализ преступности позволяет находить эффективные способы снижения случаев нарушения законов. Общей целью, по Г. Беккеру, должно стать стремление к минимизации ущерба, наносимого обществу совершаемыми нарушениями законов.

Ущерб от проявлений противозаконной деятельности имеет несколько составляющих. Во-первых, это ущерб, наносимый непосредственно преступлениям. Во-вторых, это затраты на борьбу с преступлениями. В-третьих, это затраты на содержание осужденных в заключении.

С экономических позиций снижение побуждений к совершению противоправной деятельности достигается благодаря высокой степени раскрываемости преступлений. Затем приведением в соответствие вероятных издержек преступной деятельности, в первую очередь наказания как вида таких издержек, с вероятными доходами от этой деятельности. Все это требует внесения изменений в законодательство, перестройки институциональной сферы, ответственной за предотвращение преступности.

## 10.6. Экономика семьи

К исследованию такого важного социального явления, относимого к главным социальным институтам, каким является семья, Г. Беккер обращается в своей работе «Трактат о семье» (1981). Семья представляет собой главную часть домашнего хозяйства.

**Разделение труда в домашнем хозяйстве.** Домашнее хозяйство, рассматриваемое с позиций небольшой партнерской фирмы, потребляет в своем производственном (воспроизводственном) процессе те же виды ресурсов, что и обычная фирма. Главным видом ресурсов, потребляемых в производственном процессе домашнего хозяйства, является рабочая сила членов семьи.

Внутрисемейные отношения обуславливают процесс производства в домашнем хозяйстве. Эти отношения определяют систему разделения труда в внутри семьи. Система разделения труда в домашнем хозяйстве находит свое проявление в специализации членов

семьи на определенных видах труда в домашнем производственном (воспроизводственном) процессе. Место и роль членов семьи в процессе производства в домашнем хозяйстве определяется различными факторами. К таким факторам относятся физиологические особенности, уровень образования, квалификации, экономические и социальные причины.

Сама специализация труда в семье предопределяет распределение для каждого члена семьи его времени на время работы в фирме и время работы в домашнем хозяйстве. Это распределение времени на работу на рынке или в домашнем хозяйстве обуславливается главным образом экономическими факторами, среди которых наиболее важным является способность приносить доходы от работы в фирме или на рынке. Для семейного хозяйства видится необходимым стремиться к максимизации общих доходов от деятельности членов семьи вне домашнего хозяйства. При этом требуется выполнение необходимых функций внутри домашнего хозяйства.

Женщина в силу этих факторов в большей степени занята внутри домашнего хозяйства, ее труд более эффективен в деле накопления человеческого капитала детей. Человеческий капитал лиц, работающих в рыночном хозяйстве, возрастает в большей степени, чем в домашнем хозяйстве. Экономическим фактором, обуславливающим большую вовлеченность женщин в труд внутри домашнего хозяйства, выступает относительно более низкая заработная плата женщин в фирмах. Вместе с тем последние десятилетия имеет место процесс постепенного выравнивания доходов мужчин и женщин.

**Анализ брачного рынка.** Создание семьи или брак рассматривается Г. Беккером с позиций формирования партнерской фирмы (товарищества). Предполагается, что люди вступают в брак в силу того, что производимый такой организацией продукт превосходит по объему и качеству сумму продуктов отдельных индивидуумов до создания семьи. Следовательно, возрастают и изменяются по качеству и объему потребление благ и степень удовлетворения потребностей каждого члена семьи.

Созданию семьи предшествует в той или иной степени продолжительный поиск. Этот поиск в какой-то мере соответствует процессу выбора товаров и услуг на рынке, более всего сходен с поиском требуемого индивида на рынке труда.

Модель процесса создания семьи в институциональной экономике предполагает рациональный тип поведения экономических субъектов. В соответствии с этой моделью предполагаемые партнеры

ведут поиск до тех пор, пока не будет достигнуто состояние равновесия, которое характеризуется тем, что ожидаемая полезность от вступления в брак сравнивается с предполагаемой полезностью от жизни вне брака.

Рассматриваемая модель предполагает определенные принципы, в соответствии с которыми субъекты ведут поиск и выбирают кандидатуры в партнеры. Предлагается исходить из того, что если характеристики вероятного партнера являются комплементарными (взаимодополняющими) в будущей совместной жизни, то имеет место склонность к заключению браков с похожими на данного индивида лицами. В противоположном случае, когда характеристики предполагаемых партнеров оказываются взаимозаменяемыми – субститутами – превагирует склонность к бракам между малопохожими лицами. Такого рода выводы из рассматриваемой модели дают объяснение причин, предопределяющих формирование супружеских союзов из субъектов, сходных по уровню образования, социальному происхождению, уровню IQ (коэффициенту интеллекта), цвету кожи, вероисповедованию, но вместе с тем отличающиеся по уровню доходов.

Другой формой проявления брачного рынка выступает то обстоятельство, что значительная часть браков в последние десятилетия распадается вскоре после его заключения. Последняя тенденция может быть объяснена недостаточностью информации о вероятных партнерах в период, предшествующий вступлению в брак. Разводы объясняются теми же методологическими обоснованиями, что и вступление в брак. Разводы имеют место в том случае, когда предельная полезность от сохранения брака становится меньше предельной полезности от расторжения брака.

Вместе с тем наблюдается такое явление, как продолжительные по времени браки и, более того, достаточная продолжительность брака делает его более устойчивым. В рассматриваемой модели поведения субъектов на брачном рынке это явление объясняется тем обстоятельством, что в продолжение брака накапливается своеобразный капитал. Этот капитал находит свое проявление в форме лучшего взаимного узнавания, накопления общих привычек, общих ценностей, целевых установок. Распад брака грозит потерей этого капитала, что обуславливает поддержание устойчивости брака.

В пользу снижения устойчивости браков играет такое обстоятельство, как повышение доходов женщин. Это повышает их способность обеспечивать себя в случае самостоятельной жизни, что снижает относительную полезность брака для женщин. Кроме того,



возросшая самостоятельность женщин позволяет им вторично искать партнера для брака.

**Экономическая теория рождаемости.** Модель поведения родителей, принимающих решение родить ребенка, исходит из того же главного методологического принципа институциональной экономической теории, что и другие рассмотренные модели. Этот принцип предполагает, что родители действуют исходя из экономической рациональности принимаемого решения. Данный принцип предполагает, что решение иметь ребенка можно рассматривать как принятие специфического инвестиционного решения. Такое решение принимается исходя из сопоставления нынешних расходов (издержек) и будущих приобретений благ, в том числе будущих доходов.

Инвестиции родителей в человеческий капитал детей представлены различного рода издержками. Издержки в случае рождения ребенка включают в себя затраты на медицинское обслуживание, материальные затраты на содержание и воспитание ребенка, затраты на образование ребенка, на физическое воспитание ребенка. Однако одной из наиболее значимых статей затрат является потеря заметной части доходов семьи в период отказа одного из членов семьи от работы в фирме. Кроме того, имеет место значительное увеличение времени на труд в домашнем хозяйстве, альтернативная ценность которого велика и с течением времени возрастает даже в том случае, когда оба родителя не отказываются от работы в фирме или на рынке.

Предполагаемые блага от рождения ребенка включают в себя удовлетворение потребностей в проявлении родительских чувств, повышение общественного статуса родителей, возможность общения с детьми, подрастающие дети могут участвовать в домашней работе, освобождая от части такой работы родителей. Вместе с тем родители могут в будущем рассчитывать на определенные денежные доходы, получаемые от взрослых детей. Дети могут рассматриваться как часть накопленного семейного капитала.

Следует признать, что денежная оценка издержек и доходов от рождения детей в рамках данной модели весьма затруднительна и не представляется полной. Тем более трудно количественно учитывать неденежную полезность и количественно выразить степень удовлетворения специфических потребностей родителей от рождения детей. Вместе с тем данная модель позволяет объяснить определенные явления в социальной жизни страны.

Спрос со стороны родителей на рождение детей с позиции данной модели должен иметь отрицательную корреляционную

зависимость с размером всевозможных, в том числе денежных, затрат на рождение и воспитание детей. Следует ожидать, что такого рода спрос будет положительно связан с размерами доходов родителей. Однако нужно учитывать, что с ростом доходов родителей возрастает ценность такого фактора, как рабочая сила родителей, затрачиваемая в домашнем хозяйстве на воспитание детей, так как увеличивается ее альтернативная стоимость. Поскольку воспитание детей требует весьма значительных затрат времени родителей с ростом заработков на рынке спрос на такие блага, как дети в соответствии с моделью может относительно сокращаться.

Предлагаемая модель поведения родителей позволяет объяснить некоторые особенности планирования семьи. В частности, немаловажным представляется решение вопроса о количестве детей в семье. Родителям приходится делать выбор, состоящий в том, какое количество детей они в состоянии обеспечить достаточным уровнем образования, медицинским обслуживанием или, по-другому, необходимым уровнем человеческого капитала. Обычно родители полагают, что количество детей в семье и качество воспитания или качество человеческого капитала – прямо противоположные характеристики. Иными словами, при большом количестве детей, страдает качество воспитания, снижается уровень человеческого капитала.

Из этих рассуждений делается попытка связать повышение стоимости ресурсов, затрачиваемых на воспитание детей, и сокращение рождаемости. Делается вывод, состоящий в том, что в результате экономического развития повышается норма отдачи вложений в человеческий капитал в форме образования, побуждает вкладывать ресурсы именно в качество воспитания детей, что снижает объем ресурсов, который может быть направлен на большее количество детей. Это ведет к еще большему сокращению рождаемости.

Из результатов анализа модели делается попытка объяснить заметное сокращение рождаемости в последние десятилетия прошлого века в развитых странах.

***Роль предпочтений в отношениях внутри семьи.*** Для объяснения поведения членов семьи во внутрисемейных отношениях может быть использована модель экономического человека. В соответствии с моделью экономического человека предполагаются различные типы поведения членов семьи. Рассматриваются три типа такого поведения – альтруизм, зависть и эгоизм.

***Альтруизм*** двух субъектов представляется как положительная (прямая) зависимость между функциями полезности этих субъектов –

чем лучше одному, тем лучше другому (благополучие родителей повышается вместе с ростом благополучия их детей и каждого отдельного ребенка).

Такой тип поведения, как *зависть* одного субъекта к другому, можно представить как обратную или отрицательную зависимость между функциями полезности этих субъектов. Это означает, что если рассматривать показатель благополучия одного из них в качестве аргумента функции полезности другого, то рост аргумента ведет к снижению функции. Другими словами, один из членов семьи полагает, что чем хуже другому или другим, тем лучше ему.

*Эгоизм* как форма отношений между членами семьи предполагает, что функции полезности двух или более субъектов внутри семьи несвязаны.

На основе этих представлений обосновывается «теорема о дурном ребенке». Доказательство этой теоремы проистекает из предположения об альтруизме родителей в семье. Вывод состоит в том, что при проявлении альтруизма хотя бы одним из родителей по отношению к детям, ребенок-эгоист будет учитывать это и проявлять альтруизм по отношению к другим членам семьи, следовательно, будет учитывать интересы других членов семьи и стремиться к росту общих семейных доходов.

Из этих рассуждений следует, что для семейных отношений свойственен альтруизм, поскольку он позволяет максимизировать полезность семьи, является наиболее эффективным типом поведения в данном случае. Это отличает эффективный тип поведения в рыночных отношениях, например между фирмами, когда возможно повышать полезность посредством эгоистического поведения, от наиболее эффективного поведения внутри семьи.

В рамках семьи альтруизм показывает свою более высокую эффективность ввиду того, что именно эта форма поведения позволяет членам семьи снижать риски, проистекающие из факторов внешней для семьи среды. Дети альтруистов имеют большие возможности выжить и сохранить свое собственное потомство. Альтруистское поведение закреплялось на протяжении многих поколений. Обычаи и нормы поведения в семье складываются и закрепляются на протяжении длительных периодов. Рациональность в поведении индивидов в семье подтверждается жизнью ряда поколений. Само существование семьи доказывает, что именно альтруистское поведение является наиболее рациональным.

Устойчивость семейных отношений к факторам внешней среды опосредована накоплением так называемого внутрисемейного капитала. Главной составляющей семейного капитала выступает человеческий капитал членов семьи. Кроме того, семейный капитал накапливается и передается форме физического капитала – вещественного, а также денежного. Альтруисты отдают предпочтение накоплению человеческого капитала, воплощенного в их детях, поскольку он предполагает наибольшую отдачу. В противоположность этому родители-эгоисты предпочитают собственное текущее потребление накоплению человеческого капитала. Вместе с тем, предвидя необходимость в будущем помощи от детей, они пытаются внушить своим детям чувство вины перед собой. В семьях, характеризующихся эгоистическим типом поведения хотя бы одного из родителей, альтруизм родителей заменяется внушаемым чувством вины детей перед родителями или одним из родителей. Однако, понимая, что чем больше заработки детей, тем на большую помощь они могут рассчитывать в будущем, такие родители начинают больше инвестировать в образование детей.

Общий результат анализа семейных отношений по Г. Беккеру показывает важность такого социального института для всего общества, каким является семья. Этот социальный институт может рассматриваться как главный или центральный во всей системе современного общественного устройства. Семья закладывает основы общественных отношений, формирует наиболее важные составляющие человеческого капитала. Семейные обычаи, традиции в форме норм поведения, привычек во многом заменяют или закрепляют действие таких специальных общественных институтов, как государство, церковь, искусство. Благодаря семье повышается степень эффективности социального взаимодействия людей. Нормы семейного поведения позволяют заместить действие формальных институтов тогда, когда такие формальные институты оказываются трудноосуществимыми или невозможными.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Материал, представленный в настоящем учебном пособии, далеко не в полной мере охватывает ныне существующие течения экономической мысли, объединяемые общим названием «институциональная экономика». В отдельных главах этого издания показаны наиболее обсуждаемые в рамках данного направления экономической теории проблемы – это, конечно, вопросы исследования трансакций и учета трансакционных издержек в экономике и общественном воспроизводственном процессе. Данное направление институциональной экономики требует глубоких и обширных эмпирических исследований. В небольшом пособии возможно лишь указать некоторые проблемы и обозначить основные методологические положения, позволяющие составить самое общее представление о вычленении специфического направления экономических идей. Тем, кто желает более глубоко познакомиться с исследованиями в этой области следует обратиться к специальной литературе.

Не менее важным видится такое направление исследований, которое получило общее название «теория общественного выбора». Предмет исследования данного направления далеко выходит за пределы экономической сферы, чрезвычайно разнообразен и необычен. Направление, связанное с вторжением экономистов в политическую сферу, в механизмы принятия решений по поводу производства общественного продукта, общественных благ, остается одним из самых востребованных и актуальных. Это одна из наиболее интересных проблем, привлекающая экономистов. Имеют место исследования в данной сфере в специфических условиях нашей страны. Более глубокие сведения по этим проблемам достаточно широко показаны в соответствующей отечественной литературе.

Тематика исследований в рамках институциональной экономики представлена работами, посвященными теории контрактных отношений. Это важнейшее для рыночной экономики направление исследований полагаем безусловно необходимым для того, чтобы оно было затронуто в настоящем учебном пособии. Здесь также нужно отметить, что данный круг вопросов был очерчен лишь в самом общем виде. Более глубокое проникновение в сущность этих проблем требует обращение к специальной литературе.

Виделось невозможным обойти вниманием такие направления современных исследований, которые принято объединять под общим условным названием «экономический империализм». Вопросы, очерчиваемые термином «человеческий капитал», занимают важное место в системе взглядов современной институциональной теории, вполне соответствующее роли и значению этой теории в реальной экономической и социальной жизни. Не менее, а, может быть, и более важными видятся вопросы экономического исследования семейных отношений. Эти проблемы нашли свое отражение в настоящем учебном пособии. Однако, как и прежде, следует отметить ограниченность в возможности более пространныго и глубокого обращения к этим проблемам. Данное направление, вне всякого сомнения, заслуживает более пристального внимания, что возможно лишь при обращении к специальной литературе.

Одно из наиболее обсуждаемых направлений исследований, традиционно привлекающее внимание как институционалистов, так и социалистов, – это проблемы собственности. Данный круг вопросов столь важен и актуален, что ему посвящено довольно много места в настоящем учебном пособии.

В заключение следует лишь отметить, что ограниченные возможности учебного пособия не позволили обратиться к другим весьма важным проблемам, которые в настоящее время исследуются в рамках институциональной теории.

Учебное издание

***Виктор Михайлович  
Пищулов***

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

ISBN 978-5-94984-487-8



Редактор Е.А. Назаренко  
Компьютерная верстка О.А. Казанцева

---

Подписано в печать 26.12.2014	Формат 60×84 1/16
Печать офсетная	Уч.-изд. л. 12,5
Усл. печ. л. 10,0	Тираж 100 экз.
	Заказ №

---

ГОУ ВПО «Уральский государственный лесотехнический университет»  
620100, Екатеринбург, Сибирский тракт, 37  
Тел. 8(343)262-96-10. Редакционно-издательский отдел.

Отпечатано с готового оригинал-макета  
Типография «Уральский центр академического обслуживания»  
620990, Екатеринбург, ул. Первомайская, 91